تنمية ذات

نانسي صميدة

هل أنتَ غبيٌ عاطفيًا

رحلة التغيير لفهم نفسك، وتحسين علاقتك بالآخرين



هل أنت غبي عاطفيًّا؟

الكتاب: **هل أنت غبي عاطفيًّا؟**

المؤلف: **نانسي صميدة**

التصنيف: **تنمية ذات**

الناشر: **دار ملهمون للنشر والتوزيع**

الطبعة الأولى: **يناير** 2021

التصنيف العمري: E

الرقم الدولى المتسلسل للكتاب: ISBN: 978-9948-25-023-4

الطباعة : Masar printing & publishing, Dubai

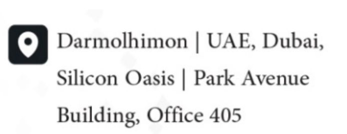
إذن الطباعة : MC - 10 - 01 - 4680326

تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفقًا لنظام التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.









نانسي صميدة

هل أنت غبي عاطفيًّا؟

رحلة التغيير لفهم نفسك، وتحسين علاقتك بالآخرين

كيف تكون محاورًا ماهرًا؟

كيف تتقن فنَّ الرد؟

كيف تكون «ذكي عاطفيًّا» وتؤثر في الآخرين؟

الفهـــرس

إهـــداء

إلى ابنتي هايدي، وابني عمر:
لكما حبي، ورحلة حياتي، وإخفاقاتي، ونجاحاتي.

أهدي هذا الكتاب لروح أبي النقيّة رحمة الله عليه:
كنت أتمني لو وضعت باكورة كتبي بين يديك؛ لتكون فخورًا بي كما كنت دومًا.

إلى كلِّ مَنْ شجّعني من أهلي، وأصدقائي، ووقف بجانبي يومًا ما..
لكم مني كل العرفان، والامتنان.

إلى متابعِيّ بجميع أنحاء العالم......
شكرًا على ثقتكم الغالية، وسأستمرُّ بدعمكم.

المقدمة

أنت تقرأ هذا الكتاب؛ لأنك شغوف أن تعرف كيف تتحوَّل من شخص"مفعول به" إلى "فاعل." من شخص "حافظ" إلى شخص "فاهم" .. من شخص يَدَعُ عواطفه تقوده إلى شخص يقود عواطفه بمهارة.

أنت أيضاً تقرأ هذا الكتاب لأنك اتّخذت قرارًا صائبًا باكتشاف ذاتك، ودعمها، وفهمها لتصبح شخصًا "مدركًا"، وليس شخصًا "غافلًا" .. إنسانًا متصلًا بذاته، وليس غريبًا عنها. شخصًا يقف مع قراءة سطور هذا المرجع عند التابوهات المجتمعية، والرسائل والتعليمات والأصوات العالية المحفوظة والمحفورة بعقلك اللّاواعي، والتي تلقيتها منذ نعومة أظفارك ونشأت عليها، والتي كان فحواها التواضع، والخنوع، والانصياع، والتمركز على الآخرين، وإرضائهم على حساب نفسك، والطاعة العمياء دون فهم حقيقي لمشاعرك، وأحاسيسك التي تعتلج داخلك ومن ثم الخوف من التعبير عن رأيك.

تلك المعتقدات، وطريقة التربية الآلية بمجتمعاتنا الشرقية جعلت من معظمنا مسخًا ونسخة من كتاب مبرمج رسمه لنا الآخرون، فكانت النتيجة فقد الاتصال بذواتنا وتشوّه هويتنا، وفطرتنا الحقيقية التي خُلقنا عليها، وافتقارنا إلى ثقتنا بأنفسنا، وتكذيبنا الدائم لحدسنا ومن ثم لم نتعلم كيف نحدد مشاعرنا، ونصوغ احتياجاتنا، ونسميها بمعانيها الأصلية، فنعبِّر عنها، ونديرها، ونتحكم فيها.

وترتب على كلِّ هذه الغوغاء النفسية فقد الحسّ الذكيّ، وملكة فهم مشاعر الآخرين، وفن إدارتها، وترويضها لصالحنا. وكان مجموع هذه التخبّطات المشاعرية إصابة العلاقات الإنسانية على جميع المستويات بما يسمّى "ب "الغباء العاطفي"، وتعقيد مسارات التواصل بين البشر، وتعذر انسيابية المشاعر بذكاء وحكمة، وفن وهدوء، فأصبحنا نشتكي من عدم فهم الآخرين لنا، ولكننا في الحقيقة، وبالأصل لم نفهم أنفسنا بعد.

فكرة الكتاب نشأت لرغبة مُلِحَّة لَدَيّ؛ لكشف الغطاء عن تلك المعتقدات التقليدية؛ ولكسر التابوهات الفكرية التي ورّثت لنا، ولخلق وعي جديد بالذات، وفهم النفس البشرية والتعامل مع عوارها بأريحية، وتقبّل، ودعوة لرؤيه الأشياء من زوايا أخري غير تلك الضيقة المعتادة التي اعتدنا أن نفسر من خلالها الأشياء، والمواقف.

فمجتمعنا العربي يبجّل، ويحترم أصحاب الذكاء الكمِّيّ، والتفوق الدراسي، وينحني احترامًا لأصحاب الألقاب العلمية، والشهادات المِهْنِيّة، ولا يعير اهتمامًا لأفضلية الذكاء العاطفي على الذكاء الكمّي، وأصبحت الغالبية العظمي شغوفة فقط بتعلُّم مهاراتِ التّواصل مع الآخرين اعتقادًا منهم أن ذلك هو "الذكاء العاطفي".

ولكن القليل لا يعرف أن "الذكاء العاطفي" ما هو إلّا تواصُلُك مع ذاتك أوّلًا، ورؤيتك لصورتك الذاتية بصورة صحيحة غير مشوهة، وتصالحك مع نفسك، وهو المحدد الأساسي لنجاحك في إدارة علاقاتك، والاتّصاف بما يسمّى "الكاريزما"، وسرعة البديهة والقدرة على الرَّدّ الذكيّ.

ومن هنا تولدت فكرة هذا المرجع الذي أستثمر فيه خبراتي العملية والتي هي نتاج تعامل، وتواصل مع العديد من البشر من مختلف الجنسيات، والخلفيات، والقناعات على مدار سنوات طويلة.. أدوّن فيه خلاصات قراءاتي، ودراساتي في علم العلاجات النفسية وفنون التواصل، وتطوير الذات، وكذلك تحليلاتي، ورؤيتي الشخصية، واحتكاكي بالعديد من أنماط البشر، وقدرتي على قراءة كتالوج مشاعرهم بحكم عملي كاستشاريٍّ نفسيٍّ معتمدٍ ومدرب، وممارس معتمد لعلم "البرمجة اللغوية العصبية"... أضعه بين يديك -عزيزي القارئ - كمرجع عملي تستطيع تطبيقه في مختلف مجالات الحياة، وفي تعاملك اليومي مع نفسك، ومع من حولك ليتحقق لك جودة حوارك الداخلي مع ذاتك، ومن ثمّ ينعكس على تفاعلاتك مع عالمك الخارجي.

إذا كنت مهتمًا ومتمهلًا وشغوفًا بفهم نفسك، وأسباب انفعالاتك، وتفسير ارتباكك، وتعسّرك وخجلك في بعض المواقف، وتدني مستوي استحقاقك الذاتي، وتكافح يوميًّا لتقوم بتمثيل دور الشخص الواثق من نفسه، ولكنك لا تعرف من أين تأتي الثقة، وما هو مصدر "الكاريزما"، ولماذا لا تتوقف حواراتك السلبية مع نفسك، وجَلْدك لذاتك، وهل لكل هذا تأثير وانعكاس على حضورك وطلَّتك، وكلماتك، وانفعالاتك، واختيارك لأسلوب تعبيراتك وعلاقاتك مع الآخرين، فأنت معي هنا على الدرب الصحيح.

ستدرك بعد قراءتك لهذا الكتاب أن مفهوم "الذكاء الاجتماعي"، ومعنى "الذكاء العاطفي" ليس مهارة جانبية تتعلمها اليوم، وتطبّقها غدًا، وتنساها مستقبلًا، إنّما هو مكوّن أساسي لحياتك اليومية، وتعاملاتك الحياتية.

- ستكتشف أن أسلوبك وأنت تتكلم أهم من الكلام نفسه.

- وستكتشف أن الكلام ليس جملًا، وكلماتٍ لغويةً، ولكنه فن وأسلوب لتكسب به قلوب الآخرين.

- وستكتشف أن الآخرين، وتعاملك معهم ما هوإلَّا انعكاسٌ لصورتك الذاتية عن نفسك.

- وستكتشف أنك كنت ظالمًا لنفسك؛ لأنك إلى الآن لم تفهم خطورة الثقة بالنفس كحجر أساس لكل التعاملات والعلاقات المهنية، والزوجية، والروحية واليومية - وإن "الذكاء العاطفي" والاجتماعي والكاريزما، وما شابه ذلك من مصطلحات هي مفردات لقدرة الشخص على فهم نفسه ومشاعره، وما يرضيه، وما يروق له ومهاراته على إدارة انفعالاته وترويضها لصالحه، وحين يتحقق له ذلك، فحتمًا ستنعكس هذه الأريحية النفسية على تفاعلاته مع من حوله، فيكتسب الاستبصار الذاتي بفهم الآخرين، وماذا يجذبهم، وماذا ينفرهم، ومن هنا يطلق عليه "الشخص الكاريزماتي".

ولأن الاستبصار الذاتي، وتطوير الذات، وتعلّم مهارات جديدة تتحقق عند استرجاع المواقف، واستقراء السلوكيات، وتحليل، ومعرفة مصدر التصرّفات الناتجة عن كلّ حدث، فأردت أن أقدّم لك تطبيقاتٍ عمليةً، وأستعرض معك شرائح مختارة من بعض المواقف اليومية لتتوقف عندها قليلًا، وتدرك أننا كلنا لدينا عاطفة، ولكن القليل منا يتعامل مع هذه العاطفة بذكاء.

سنتفكر سويًّا في بعض التصرفات التلقائية التي تصدر منك عفويًّا، والتي ربما تضعك في خانة الذكي عاطفيًّا، أو قد تقودك إلى أول طريق " الغباء العاطفي". وسنركز على المجالات التالية:

* التعامل مع زملاء العمل، الأصدقاء، وتفاعلاتك علي وسائل التواصل الاجتماعي.

* "الذكاء العاطفي" في الحياة الزوجية.

* "الذكاء العاطفي" في التعامل مع الأبناء.

ولأنه دون الإحساس بالبرودة لا نستشعر أهمية الدفء، ودون رؤية الظلام لا نفرح بقيمة النور، فكما تعرفت على أصول، ومصدر "الذكاء العاطفي" لا بُدَّ من أن تفهم أيضًا محفزات "الغباء العاطفي".

لذا سنلقي نظرة سريعة على بعض التصرفات والردود أيضًا في نفس المجالات الثلاثة السابقة، والتي قد تحوي غباءً اجتماعيًّا، وقلة بصيرة، وأفعالًا ربما تهدم جسور التواصل بينك وبين الآخرين، وتلوث انطباعاتهم عنك، فتتقطع سريعًا حبال التواصل معهم، وتصيب العلاقة بالغباء، والركود، والنفور.

أنت لن تتعلم هنا فقط مهارات التواصل والكاريزما، ولكنك ستتعلم أيضًا ما هو خير وأبقى...

ستتعرف على نفسك من جديد، وتنشغل قليلًا بمشاعرك، وأفعالك، وتصرفاتك.

إذًا...... دعنا نبدأ معًا رحلة الاستكشاف!

الفصل الأول

أين تستشعر " الكاريزما" و " الذكاء العاطفي "؟

الفصل الأول

أين تستشعر "الكاريزما"، و"الذكاء العاطفي"؟

"الذكاء العاطفي" تعبير متداول على كل لسان، ويملأ محركات البحث على الإنترنت وهي مهارة الكل شغوف بتعلمها ولكن... ألم يثر فضولك أن تتحقق من المعني الداخلي للكلمة.... "ذكاء عاطفي"؟

"ذكاء" و"عاطفة" .. هل يعني ذلك أن العاطفة مرتبطة بالذكاء؟ أم أن الذكاء هو مَنْ يولّد العاطفة؟

وهل حقيقة أن هناك "ذكاءً" عاطفيًّا تعني أنه قد توجد أيضًا أنواع أخرى من الذكاء؟

وإذا كانت العاطفة توصف "بالذكاء" هل معني ذلك أنها يمكن أن توصف "بالغباء"؟

ثم لماذا نتشدق بالعاطفة؟ أليس العقل هو ما يحكم، ويتحكم بتصرفات الإنسان؟

وما الفرق بين الإنسان "العاطفي"، و"الذكي عاطفيًّا"؟

وأخيرًا هل هذه المهارة تورَّث، وتولد مع البشر؟ أم أنه يمكن اكتسابها؟

ولماذا كل هذه المبالغة، والتضخيم في أهمية "العاطفة"، والتعامل معها بذكاء؟

الحقيقة أن كل هذه التساؤلات في محلها، فنحن جميعًا نمتلك مشاعر وعاطفة، ولكن القليل منا ماهر في حسن استخدام هذه العاطفة، وكلنا يستطيع الكلام، والحديث، والإسهاب ولكن الذكي منا هو من ينتقي كلماته، ويدقّق في أسلوبه، وإيماءاته، ولغة جسده ليعبِّرَ عن نفسه بذكاء، والقليل أيضًا منَّا هو من يستخدم ذكاءه؛ ليثير، ويجذب مشاعر الآخر، فيكسب الجولة من أول لقاء.

ونعم بالفعل توجد أنواع أخرى من الذكاء مثل: الذكاء الكمِّي، أو العقلي، وهو المسئول عن تحصيلنا الدراسي، والحفظ وهو ذكاء يمكن أن يورَّث، ولكن "الذكاء العاطفي" لا يورّث، وهي مهارة مكتسبة تنمّ مع الممارسة، وتستطيع أن تتعلمها إذا أردت.

ولا للأسف، العقل ليس هوالمتحكم الوحيد بتصرُّفاتنا، فنحن نصارع يوميًّا قوة الجذب والتجاذب، والاحتدام بين اختيار القلب، أو العاطفة، والعقل - وما لا تعرفه أن الإنسان يميل دائمًا للعاطفة؛ ولهذا السبب وجب علينا تعلّم "إدارة المشاعر".

ونحن لا نبالغ إذا جزمنا بأن استخدام العاطفة، وتوجيهها يدخل في صميم حياتك اليومية وقراراتك الشرائية، وهو أمر تستخدمه شركات التسويق، والإعلان؛ لتختبر اللحظة العاطفية التي تضع فيها المشتري أمام المنتج ليراه، وينجذب له ربما من طريقة وضعه على الأرفف، أو ربّما من العبارات المستخدمه للإعلان، فتحدث حالة عاطفية بين المنتج والمشتري، ويتم تحقيق الهدف بالشراء!

ولتقتنع أكثر بأهمية "كاريزما" البشر، ودفء المشاعر، وقوة الحضور دعنا نتأمل معًا بعضًا من مواقفك الحياتية التي مرّت أمام عينيك مرور الكرام، وربما لم تفهم مغزاها.

أحيانًا تذهب إلى طبيب مشهور جِدًّا، وذي اسم رنّان، وتدفع ثمن الكشف الغالي عن طيب خاطر؛ لأنك قرأت وسمعت أنه يحمل حفنة من الشهادات العالمية، ولديه قائمة انتظار طويلة، وبمجرد أن تدخل عنده يصيبك الإحباط، وقد تخرج من عنده، وقد ازددت ألمًا، وزهقًا، وخاب أملك في الشفاء. وعلى الجانب الآخر هناك الطبيب ذو قيمة الكشف المعتدلة غير المشهور كثيرًا، ولكنه متمرِّس أيضًا في مهنته، ولكن يستطيع بدفء مشاعره وذكائه العاطفي، وحسن اختياره لكلماته أن يجذب المريض له، حتى أنه أثناء حديثه معه قد يتناسى المريض ألمه، ويكتسب طاقة إيجابية، وتحفيزية في التغلب على المرض حتى من قبل أن يبدأ في أخذ العقاقير، والأدوية.

نفس الوظيفة، ونفس التحصيل العلمي، ولكن اختلف الأداء: شخص يوظف عاطفته بذكاء لكسب مشاعر الآخرين، وشخص لا يكترث بقوة حضوره، وتأثيره على الآخرين، فينفِّرهم منه، ويملؤهم طاقة سلبية.

مثال آخر...

هل سألت نفسك يومًا ما لماذ يتم استدعاؤك لعمل مقابلة شخصية عندما تتقدم لوظيفه ما بالرغم من أنك أرسلت لهم بالفعل سيرتك الذاتية المفصّلة، وصورًا لشهاداتك الجامعية، ودورات التدريب العديدة التي تثبت، وتؤكد تمرّسك المهني؟

الإجابة تكمن في مقولة "ماثيوماكهوني" الشهيرة التي تقول: "الشهادة ورقة تثبت أنك متعلم، ولكنها لا تثبت أبدًا أنك تفهم" ..

أنت يتم استدعاؤك يا عزيزي القارئ ليستقرئوا من طلّتك الأولى، ولحظة دخولك المكان كيف هي لغة جسدك، كيف هي إيماءاتك، ونظراتك، وحركة يديك في الحديث، هل تنمّ عن ثقه بنفسك، واحترام لها؟ هم يضعونك تحت "ميكروسكوب الكاريزما" الذي يكبر لهم الصورة، ويكشف مدى اعتزازك بذاتك والذي ينعكس بدوره على طريقة تعاملك مع زملائك بالعمل، وباقي أفراد طاقم العمل، ومرءوسيك والعملاء، هل أنت ماهر في التعامل مع نفسك، وبالتالي هل أنت ماهر في كسر الحواجز الجليدية مع الآخر؟

وآخر موقف سأطرحه لك هوموقف حياتي يومي تعيشه بصفة دائمة، ولم تقف عنده، وتسأل عن السبب؟

عندما تقابل أشخاصًا لأول مرة، قد يكونون أصدقاء لأصدقائك، وتراهم صدفة، أو قد يتصادف وجودك في متجر معين، وتتعامل مع أحد المسؤولين عن بيع منتج معين، أو حتي سائق التاكسي الذي يقلّك من مكان إلى مكان آخر، ويحدث أن تتجاذب أطراف الحديث معه.

في لقائك مع كل هولاء على اختلاف زمن اللقاء، وطريقته، ودرجاتهم العلمية، وأماكن عملهم، وخلفيتهم النفسية، فأنت تستشعر مع بعض الأشخاص "كيمياء" معينه تحدث بينكما. هذه الكيمياء توحي براحة ما بالحديث، وانجذاب غريب لتكملة الحوار حتى وإن كان قصيرًا، فإنك تتمني لو أتيحت لك الفرصة للتعرف عليهم بصورة أفضل، وبشكل أوسع، وعلى الجانب الآخر؛ فإنه مع بعض هؤلاء الأشخاص قد يحدث العكس تمامًا، وقد تتمنّى أن يمر الوقت سريعًا؛ لتنتهي المقابلة، وتهرب من وجه هؤلاء، وهالاتهم السلبية المحيطة بهم وطاقتهم القاتلة!

إذًا ما الفارق؟

الفارق هو هذا الشيء الشفاف غير الملموس الذي لا يُرَي بالعين المجرّدة، ولكن يحس ونلتقط أطرافه من أول انطباع، وهو دفء العواطف، والمَلَكة التي يتمتع بها البعض، فتجعل حديثهم حلوًا، ودافئًا بالرغم من تواضع درجاتهم العلمية، وشهاداتهم الدراسية.

وعلى ذكر الشهادات العلمية، فهناك دراسات تؤكد أن مقياس التحصيل الدراسي، والذكاء الكمّي والقدرة على الحفظ، والاسترجاع، والمذاكرة، والنجاح المِهْنِيّ - مسئول فقط عن 20٪ من نجاحك في الحياة. في حين يمثل "الذكاء العاطفي" 80٪ من درجة وسرعة نجاحك المجتمعي، والعاطفي، والفعلى في إدارة علاقاتك على جميع المستويات الأسرية والمِهْنِيّة، والحياتية.

والأبحاث العديدة عن تأثير العقل اللّا واعي على تصرّفات الإنسان تؤكد على الجانب الآخر أن العقل الواعي يؤثر بنسبة من 6 إلى 13 بالمائة على تصرُّفاتنا، وتفاعلاتنا مع البشر في حين أن العقل اللّا واعي، والذي تكون العاطفة متجذّرة، ومتمركزة به يؤثر بنسبة من 87 إلى 94 بالمائة في اتخاذ قراراتنا، وطريقة تعبيرنا عن أنفسنا.

إذًا نحن نحتاج إلى أن نعرف كيفية الوصول إلى مفتاح الثمانين في المائة المسئولة عن فرش السجاد الأحمر، وفتح أبواب النجاح في الحياة.

وسأثبت لك بالأمثلة في السطور القادمة أن كلًّا منا بداخله ذكاء عاطفي كامن، ولكن عدم وضوح رؤيتنا لذواتنا وصورتنا الحقيقية بسبب التشويهات والرسائل المجتمعية هي التي جعلتنا نتخبط مع أنفسنا، فانعكس ذلك على علاقاتنا، وتصرفاتنا، وانفعالاتنا، وتفاعلنا مع الآخرين.

تذكَّرْ دائمًا...

"الإنسان الذي لديه مشكلة، وصراع مع ذاته لديه أيضًا مشكلة، وصراعات مع من حوله".



كيف ؟
يتكون الذكاء العاطفي بداخلك
التواصل البصري
أفكارك انعكاس لعالمك الداخلي
لغة جسدك
نبرة الصوت وسرعة الكلام
حسن مظهرك انعكاس لحسن مخبرك

الفصل الثاني
كيف يتكون "الذكاء العاطفي" بداخلك؟

لا يمكن لك أن تتعلم فنون "الكاريزما"، وأصول "الذكاء العاطفي" قبل أن تتعلم فن إدارة مشاعرك، ولكي تدير مشاعرك لا بُدّ من أن تفهم نفسك، وأسباب تصرفاتك، وتواجهها بشجاعة؛ ذلك لأن "الذكاء العاطفي" مهارة تبدأ من الداخل، وتنعكس على تصرفاتك مع نفسك، ومن ثمّ تصرفاتك مع الآخرين، فإذا أحسنت إدارة أفكارك الداخلية، وفهم نفسك، أتقنت إدارة التعامل مع الآخرين. ومعظم كتب "الذكاء العاطفي" تتناول محاور "الذكاء العاطفي"، وتقرّ، وتحدّد لك كيف يجب أن تكون لغة جسدك، وطريقة كلامك وأدائك؛ لكي تكتسب "الكاريزما"، وتجذب قلوب الناس، ولكنك هنا، وفي السطور التالية ستفهم "لماذا" ". لماذا يجب أن تتجنب لغة الجسد هذه؟ وحركة العين تلك، وما الأثر الذي تتركه طريقة كلامك بطريقة معينة على الآخرين؟ ولك أن تتخيّل أن فن التعامل مع الآخرين، واكتساب "الكاريزما" كالمسألة الحسابية.

أية مسألة حسابية تحتاج دائمًا إلى تحديد المعطيات من البداية، وترتيبها، ثمّ تحديد المطلوب منها من أجلِ بدء التخطيط للحلّ.

ومسألة "الذكاء العاطفي"، و"الكاريزما"، و"إدارة العواطف" تدور حول ثلاثة معطيات، ومحاور أساسية:

أفكارك، ومشاعرك، وتصرفاتك.

الأفكار التي تبدأ في عقلك الواعي، وأيضًا المترسّخة منذ زمن قريب، أو بعيد في عقلك اللّا واعي، والتي قد تكون إيجابية، أو سلبية، وانطباعاتك، وقناعاتك عن نفسك كلها تترجم دائمًا في

صورة مشاعر: مشاعر التصالح مع الذات اوالحنق عليها وجلدها، مشاعر الثقة، والاحترام لنفسك، أو الدونية، والتشكيك في القدرات، وهكذا.

تلك المشاعر الداخلية التي تعجّ، وتتضارب بداخلك على حسب جودتها، أو سوئها تنعكس لا إراديًّا على التصرفات. على حركاتك وإيماءاتك، وطريقة تعبيرك عن نفسك، واختيارك لكلماتك، وبالتالي تفاعلاتك، وتعاملاتك مع الآخرين.

المحور الأول: الأفكار:
"أفكارك انعكاس لعالمك الداخلي"

هل فكرت يومًا ما في "تفكيرك؟

ليس بالضرورة أن تتحدث لكي يشعر العالم أنك شخص "كاريزماتي"، فأيضًا علامات التواصل غير اللفظي تفضح أفكارك، وحواراتك الداخلية التي هي تفسير وترجمة على لغة جسدك، ومظهرك، وإحساسك بذاتك، فتظهر كشخص ذكي جذّاب قوي الحضور معتز بنفسه يخطف الأبصار من أول طلّة له في المكان.

وسنستعرض هنا كيف أنَّ لأفكارك الداخلية تأثيرًا قويًّا، وشديدًا على لغة جسدك، وإيماءاتك، ومظهرك - وهي كلها أشياء مركزية، ومحددة لتصنيف الشخص بالكاريزما، وقوة الشخصية، أم الافتقار للذكاء العاطفي.

1 - لغة الجسد:

هناك لغة جسد تنطبع بالذهن، فتكون كمقدمة كتاب لذيذ يدفعك لتقرأه بنَهِمَ، والتعرف عمَّا بداخله، وهناك أيضًا لغة جسد كالطعام الماسخ تضطرّ أحيانًا لأكله؛ لأنك جوعان، ولكنك لن تقبل عليه مرة أخري بمحض إرادتك.

تعتبر لغة الجسد بطاقة التعارف التي تلوِّحُ بها في وجه من أمامك، وتقدمها لهم ليتعرفوا على شخصك. وهي لغة تعبّر عنك بدقة، وتنقل للعالم الخارجي تصوُّرًا عن قوة تلامسك مع ذاتك قبل أن تفتح فمك، وتبدأ بالكلام.

أنت ترى نفسك بلا قيمة، وفاشلًا، وقبيحًا، وأنتِ تعتقدين أنك متوسطة الجمال، ومن أسرة فقيرة، والآخرين أفضل وأجمل منك- كل هذا سيترجم ترجمة فورية دقيقة على طلّتكم، وهالتكم التي تحيط بكم.

ما تشعر به داخليًّا ينعكس على لغة جسدك: بدأً من حركة عينيك المريحة الواثقة، أم التائه و لفتات رأسك المتوترة شمالًا ويمينًا، أم المحسوبة والهادئة، وانتظام نفسك في صدرك وثباتك الانفعالي، أم تصبُّب العرق على وجهك من فرط قلقك.. مرورًا بطريقة تحريك يديك ووضعيتهما وحركة أصابعك المتوترة التي قد تفركها لا إراديًّا من فرط قلقك، أو تطرقعها عفويًّا؛ لتغطي بها على خجلك، ثم استقامة كتفيك، أوتَهَدّلهما، وانتهاء بجلستك المريحة، أو المريبة، والمتوجسة خيفة.

ولأنك قد تكون قد تعرضت للضرب والقسوة، والأذي البدني في طفولتك، أو انتقاد أهلك الدائم، ومقارنتهم لك بأصدقائك، وأنهم الأفضل منك دائمًا، وتم حَشْوُ رأسك بمعتقدات أن القوة والثقة، والثبات هم الوجه الآخر للغرور، والأنانية، وأن الأفضل للإنسان أن يخنع، ويخضع بدل من إظهار القوة، والرد على الآخرين بذكاء إلى آخر هذه القناعات، والرسائل الخبيثة التي قتلت بداخلك ثقتك بنفسك، وبذور ذكائك العاطفي، وجعلت حضورك ضعيفًا، وطلَّتك ركيكة، ولغة جسدك مهزوزة ماسخة!

الشخص الذكي اجتماعيًّا، والواثق من نفسه داخليًّا تنعكس هذه الثقة على وضعيه اكتافه المستقيمة المرفوعة في إباء، وليست الساقطة لأسفل متاثرة بالجاذبية الأرضيه فتوحي بالخنوع والخذلان والهزلان. وتنعكس أيضًا على وضعيّة ظهره القائم في شموخ، وليس المنحني كـ"أحدب نوتردام"، فيوحي بالقهر، والخجل من رؤية الناس له، ورهابه الاجتماعي، وخوفه من تواجده بين جموع البشر.

هل سبق لك أن رأيت شحاذًا في الطرقات يمشي مستقيم الكتفين في شموخ؟! تذكّري معي كيف تتحدث صديقتك الكئيبة التي تشكو دومًا من أي شيءٍ، ولأي سبب، هل تتحدث أثناء شكواها

وهي مستقيمة الكتفين معتدلة الظهر؟

أكيد لا، فهي تشع كآبة، أما صديقك الذي يعيش دائمًا دور الضحية، ويلعن الأقدار، والأزمان، فهو لا يعيش هذا الدور من دون أن يأخذ وضعيّة المَسْكَنَة، والغضب.

إذًا الشخص الذكي عاطفيًا تلتقطه من بين مئات الأشخاص، فتري زاوية رأسه معتدلة متوجهة إلى من أمامها، وتتكيف حسب طول، أو قِصَرِ الشخص المقابل، وذقنه موازٍ للأرض. الأشخاص الذين يميلون برءوسهم لأسفل، أو جانبًا يعطون الإيحاء بالهروب من المواجهة، أو الخجل، أو تجنب الحديث، وعدم الرغبة في فتح حوار. وعلى الجانب الآخر، فإن الرفع المبالغ لزاوية الرأس لأعلى يوحي بالتعالي، والغرور، وهو ليس من مكوِّنات الذكاء، والدفء العاطفي.

تذكر مثلًا رئيس الولايات المتحده الأمريكية دونالد ترامب المشهور بنظرته الفوقية، وزاوية رأسه المتعالية، وذقنه المرتفع إلى أعلى. تلك الوضعية لا تعبر في الحقيقة إلَّا عن دونية نفسية، وخوف داخلي يخشى صاحبها من كشفها، فيسارع بالتكبُّر عليهم عن طريق هذه النظرة المرتفعة والرأس المتعالي، فيبعد من حوله عنه سريعًا اعتقادًا منه أنه هكذا يرهب من حوله، ويجعلهم يحترمونه.

وبما أننا لا زلنا نتحدث عن منطقة الرأس، فقبل أن نغادرها دعني أذكرك بأن الشخص الذي يملك انتباهَ، وقلبَ مَنْ أمامه بثباته الانفعالي، ودفئه العاطفي هو شخص لا ينشغل دائمًا بتحريك خصلات شعره، واللعب بها، أو الانشغال الدائم بتثبيت الحجاب فوق الرأس، والتأكد من هندمته كما هو الحال مع الجنس الناعم الذي ينقل التوتر، للآخرين بتلك الحركات اللّا إرادية لأنها تنِمّ عن عدم راحة داخلية، وعدم تأكد من حسن المظهر، فيخفي الشخص قلقه بتلك التصرفات. أيضًا هناك من يثبت النظارة فوق أنفه بشكلٍ دائمٍ مستمرٍّ، وعفوي، ولكن متوتّر، وغير مريح.

أيضا حركة يدك الهائجة شمالًا ويمينًا وغير المحسوبة أثناء الكلام لا تَنِمّ عن ذكاءٍ عاطفيٍّ، ولا ثقة بالذات، فكما بداخلك بحر هائج من عدم الراحة، والتعب النفسي تكون حركات يديك أثناء الحديث؛ اعتقادًا منك على مساعدتها لك في توصيل فكرة معينة. ولكن هذه الحركات البهلوانية لا توحي بأنك مقتنع بما تحكي، ولا تعبر عن مصداقيته. أما الرصانة والهدوء في تحريك اليد بطريقة

جذابة، ورجوعها دومًا إلى وضعيتها الأولي هي أفضل وسيلة خَفِيّة ماكرة للتعبير عن ثقتك بما تقنع به الآخرين أثناء تواصلك. انظر إلى المستشارة الألمانية أنجيلا ميركل المدربة على "الكاريزما" وفنون الرد، والذكاء الاجتماعي، وستفهم ماذا أقول، لدرجة أنها اشتهرت بوضعية يد معينه تفعلها دائمًا في أحلك المواقف، وأثناء المؤتمرات الصحفية، واستقبال أسئلة الصحفيين المحرجة المقصودة، فتتكلم بهدوء، وتحرك يدها بهدوء، فتقلل من تأثير سهام الأسئلة السخيفة الملقاة عن عَمْدٍ من قِبَلِ الآخرين.

أما عن حركة ووضعية الذراعين، فيكفي أن أذكِّرَكَ بذلك الطفل الصغير الذي تحرمه من لعبة ما، أو تأخذ منه عنوة شيئًا يروق له، ماذا يفعل؟

يغضب ويدبدب بقدميه، ثم يغلق ذراعيه ويتذمر؛ اعتراضًا على قرارك.

أنت توحي بذلك أيضًا ومن دون قصد عندما تدخل في مكان ما مغلق الذراعين، أو تقف لتبادل الحديث مع من أمامك، وتغلق ذراعك، فتعطي الانطباع بأنك لا تريد أن تبسط جسور الحوار وتفتح قلبك.

وقد توحي أيضًا في بعض المواقف بعدم الاكتراث، والتربص، والتوجس من النقد. فمثلًا إذا تحدثت إليكِ والدة زوجك، ونصحتكِ بشيءٍ ما، فتغلقين ذراعيك، وكأنك تأخذين وضع الدفاع عن النفس والتربص. أو عندما يتناقش، أو يتعاتب زوجان، فتجد أحدهما عقد ذراعيه، فيوحي للآخر في التَّوِّ واللحظة بسخونة الحوار، وتصعيده، فترتفع درجة الاستعداد للدفاع عن النفس.

إذًا ترك الذراعين على طبيعتهما، وعلى استقامتهما بجوار الجسد متجهتين لأسفل فى اتّجاه الأرض هي أفضل الوضعيات التي توحي بثقة، وارتياح وتصالح.

اعتدت أن أراقب لغة جسد الأشخاص في أثناء حديثهم معي، ووجدتني أنا التي من المفروض أن أكون مدربة على خبايا الثبات الانفعالي، والمقاومة النفسية، وتجنُّب الطاقات السلبية، وجدتني أيضًا أتوتّر لا إراديًّا، وأشعر بعدم الارتياح بسبب تحركهم الدائم في مقاعدهم، وكأنهم يجلسون على دبوس، أو صفيح ساخن، يتملّلون في جلستهم دون سبب، وكأنهم يعيدون من ترتيب وضعية جلستهم... كل هذه العَفْويات تشي بك، وتفضح عدم هدوئك الداخلي، أو قلقك، أو إحراجك من شيء ما.

أم عن ركبتك المسكينة التي تربت عليها في تتابع، وتوتر، وبانتظام عقارب الساعة، ورجلك التي تهتز دائمًا أثناء حديثك أو حتي في أعمق لحظات صمتك، فهي توحي بصَخَبٍ داخليٍّ، وصراعات عاتية ليس للآخرين ذنب أن يعيشوها، ويستشعروها معك، فيتوترون، وينفرون منك ويخرجون من حضرتك نادمين على مقابلتك.

وأخيرًا احرص دائمًا على قياس المسافة بينك وبين الطرف الآخر أثناء وقوفك أمامه، فلا تكن قريبًا جِدًّا فينزعج لهذا القرب، ولا تبتعد عنه، فيشعر بأنه غير مرغوب فيه. وهناك أيضًا لفتات صغيرة لا تفوت الشخص الذكي عاطفيًّا مثل "فن المجاراة الجسدية" بحيث إذا كان الشخص واقفًا لتكن كذلك، وإذا جعل رجلًا على أخرى فيستحسن أن تفعل ذلك، لما لذلك من أثر إيجابي على العقل الباطن الذي يثمر الألفة، والانجذاب إليك.

<u>الخلاصة:</u> الهدوء، والرصانة، والارتكاز، والاستبصار في جميع حركاتك هي مفتاح الراحة الذي تعطيه بكامل إرادتك لمن حولك ليستكينوا لك، وينجذبوا إليك.

2- التواصل البصري:

"إنما العيون تحكي ما لا يقال"

أنت تعرف تمامًا أن الحيوانات مثل البشر لهم عيون. بل إن بعض الطيور تفوق درجة بصرها الحادة والقوية قوة بصر الإنسان بمراحل. بعض الطيور تتفوق على الإنسان برؤيتها في الظلام ونظرتها الثاقبة، ووسع زوايا المجال البصري.

ولكن فقط عيون البشر هي الوحيدة دون الكائنات الحية الأخري التي اختصها ربّ العالمين بقوة الإحساس، وجعلها انعكاسًا للمشاعر الداخلية وملخص سريع يفضح ما بداخلك من ألم، أو حزن، أو فرح، أو تذمر. كل هذا يظهر على سطح مقلتين لا تختلف كثيرًا في تكوينها الداخلي وآلية الرؤية عن باقي عيون الكائنات الأخري.

فتخيل أنك عزيزي القارئ تتخلي عن هذه النعمة التي اختصّنا بها الخالق عندما لا تتواصل بصريًّا مع من يحدثك، أي أنك ببساطة وبالعنية تقص شريط الإحساس، والتعاطف بينك، وبين الآخر عندما تنظر في أي مكان، وأي مجال حولك إلا عَيْنَيْ من يحادثك.

البعض يتعمد فعل ذلك اعتقادًا منه أنه شدة في الأدب، وعدم إحراج الشخص الذي أمامه إلى آخر هذه المعتقدات الموروثة.

ولكن إذا كنا هنا نتحدث عن قوة الحضور، والتأثير على الآخرين، فلا بُدَّ من أن تعرف خبايا قوة النظرة، والتواصل البصري أثناء حديثك.

(قوة حضورك وكاريزمتك تبدأ من نظرة، وحركة عينيك أثناء دخولك مكانًا ما).

الأشخاص الذين يعانون من الدونية، وقلة الثقة بالنفس تستطيع أن تعرفهم على الفور من خلال حركة نظرات العين أثناء دخولهم مكانًا ما لأول مرة، فهؤلاء الأشخاص يتجنبون استطلاع المكان بأعينهم، بل يتعمّدون غضّ النظرة في توجس؛ خوفًا، أو اعتقادًا منهم بالإتيان بأيّ تصرُّف

غير لائق، فيشعرون بالإحراج، ولكن في الحقيقة هم في طريقة نظراتهم المتوجسة هذه يلفتون النظر إليهم أكثر ممًّا يتوقعون.

فتخيل معي أنك دعيت إلى حضور مؤتمر، أو حفل عيد ميلاد أحد أصدقائك، أو حتي حفل استقبال بإحدي السفارات التي تحتفل بعيدها الوطني مثلًا، وأنت ليس لديك شخصٌ مرافقٌ لتذهب معه إلى هذه الحفلة. لديك طريقتان للتصرف:

الطريقة الأولى:

إذا كنت ذلك الشخص الذي يعاني من الدونية والخجل، ونقص في الاستحقاق الذاتي فستدخل المكان بخطوات ثقيلة، ونظرات متوجسة خاطفة قصيرة تتجنَّب النظر المباشر إلى المكان بصفة عامة، والأشخاص بصفة خاصة، تتجنَّب النظر؛ لأنك داخليًّا متخوّف من اعتقادات، وأحكام الناس عنك التي هي في الحقيقة ما هي إلّا سيناريوهات، وإرهاصات بداخلك، فتعتقد أن الحضور ليس لهم شغل، وشاغلهم الوحيد هو النظر إليك، والدهشة لماذا أتيت وحيدًا، ومن أنت وما هي صلتك بصاحب الدعوة وهكذا. وأنت في خلال استماعك إلى تساؤلاتك الداخلية السلبية تزوغ نظراتك وتنقلب زاويا فمك، فتشي بخجلك، أو خوفك من اللحظات التالية، ويظهر وجهك عابسًا غير مرحّب.. بارد الملامح لا يجذب الآخرين إلى تجاذب أطراف الحديث معك. وبهذا تكون بالفعل قد أعطيت لصوت الخوف بداخلك قيمة وقدرًا، وستظل وحيدًا في تلك الزاوية تمر الثواني عليك ثقيلة، وتعد الدقائق حتي ينتهي الحدث، وتهرب منه سريعًا عائدًا أدراجك إلى حيث كنت، وحيث منطقة الراحة التي تتجنب فيها التواصل الصحيح الفعَّال مع البشر.

الطريقة الثانية:

الأشخاص الكاريزميون يعشقون الخروج من منطقة الراحة لديهم؛ لأنها مملة، ولا تجلب لهم الكثير من الخبرات الحياتية. فإذا طبقنا نفس المواقف السابقة مع الشخص الذكي اجتماعيًّا، فستراه فور دخوله ذلك المكان الذي لا يعرف عنه الكثير يتصرف كالناسخ الضوئي. أو"السكانر". هل راقبت كيف يتم نسخ الملفات ضوئيًّا عند وضعها في الطابعة؟ سترى أن الضوء يمر سريعًا

على جميع حروف، وزوايا الورقة الموضوعة. وكذلك يمكننا استخدام هذا التشبيه لوصف الكاريزماتي الذي يلقي نظرة دائرية وهادئة، ويتواصل بصريًّا مع أرجاء المكان ليشمله تمامًا كما يعمل الناسخ الضوئي وبتصرفه هذا يكون قد أرسل دعوة خفية ودافئة إلى الحاضرين معلنًا أهمية تواجده الذي يفخر به، ولا يخجل منه وبامتنانه بتواجده معهم، وعدم توجّسه من فتح مجال للتعارف عليهم وتبادل أطراف الحديث.

أتمني أن تتفق معي الآن في أن التواصل البصري له علاقة وطيدة بتواصلك مع ذاتك، ونظرتك الذاتيه لقدرك، واستحقاقك للاحترام في بيئتك، ومجتمعك.

أيضًا التواصل البصري أثناء الحديث لا يقل أهمية عمَّا سبق ذكره. بل بالعكس فإن نظرات العين أثناء المحادثة قد تكون فعالة وأهم من الكلام نفسه، وقد تبسط جسور التواصل، أو تهدمها فورًا.

فالشخص الذي بالفعل يستمع إلى محدثه ومركز معه تمامًا، ولكن لا يؤكد له ذلك عن طريق إرسال إشارات التوكيد البصرية أنه يتابع ما يستمع إليه، يفقد دفء حضوره، ومصداقيته؛ لأنه لن يستطيع التأثير كثيرًا في إقناع الطرف الآخر برأي ما؛ لأن الطرف الآخر فقد بالفعل شغفه في الاستمرار في السرد بخلاف ذلك الشخص الذي ربَّما لم يكن مركزًا تمامًا مع كلّ تفاصيل الأحاديث التي تُحكي على مسامعه، ولكنه يتواصل بصريًّا مع محدّثه، فيؤكد له تعاطفه بنظرات عينيه مصحوبة بإيماءة خفيفة من رأسه، فيدعوه للاستمرار في السرد، وبذلك يشعر من أمامه باهتمامه بما يقول، وبذلك يستطيع بأقل مجهود أن يقنع، ويؤثر، ويدلي برأيه الذي سيتقبّله الآخر بنفس راضية، وصدر رحْب اعتقادًا منه أن ذلك الشخص موضوع ثقة، ويشعر به ويفهمه.

و"الكاريزماتي" أيضًا يفهم أصول الإتيكيت والتواصل. بالتأكيد مرّ عليك هذا الموقف مع هذا الصديق الفخور بشكله الوسيم الذي يرتدي نظارته الشمسية الفاخرة. وعندما تتقابلان وتتصافحان لا ينزع عنه نظارته، ويظل مرتديها أثناء السلام، وفي بداية الحديث، وطول فترة المقابلة. وهذا بالرغم من كونه تصرفًا عفويًّا تلقائيًّا إلَّا أن تأثيره سلبي على مسارات تواصل الحديث بينك وبين محدِّثك فيما بعد.

لذا تري الذكي اجتماعيًّا يخلع نظارته الشمسية عند مصافحته الأولي للأشخاص، ويدعها جانبًا للحظات، ثم ربما يرتديها فيما بعد، فهو ماهر، ولا يريد حجب طاقة الدفء المشعّة من عينيه في أول لقطةٍ وأول تلاقٍ، يريد أوّلًا زيادة رصيده عند محدِّثه، ومدّ بساط الراحة في التواصل.

إذًا، فنظرة العين هي مرآة الروح، وتستطيع بالنظرة توصيل رسائل عدة إلى من حولك. ولأن الكاريزماتي يدرك تمامًا قوة النظرة، والتواصل البصري، فتجده يوظِّف تلك الهبة لصالحه دائمًا، فأحيانًا تشع نظراته بالدفء، والهدوء، والرصانة. وأحيانًا أخري بالحزم، والإصرار، والاعتزاز عندما يستشعر تعدِّي الآخرين على حدوده النفسية. فيرسم حوله هالة من الاحترام فيعمل الناس له ألف حساب.

3- الابتسامة ترجمة فورية لتصالحك مع ذاتك:

"الابتسامة أقل كلفة من الكهرباء ولكنها أكثر اشراقًا"

د. إبراهيم الفقي

أتذكر في زيارتي الأخيره لمدينة بالي الرائعة بأندونيسيا، وأثناء تجوُّلي في أحد المزارات والمعابد رأيت سيدة متقدمة بالعمر تفترش الأرض، وتبيع بعضًا من الهدايا التذكارية المزركشة والتي كانت تبدو من بعيد عالية الجودة جميلة الألوان.

عندما اقتربت من العجوز اكتشفت رداءة التصنيع إلى حد ما. وأثناء انشغالي بالبحث عن أفضل ما يمكن انتقاؤه علّني أشتري قطعة، أو اثنتين فقط، دخلت معي السيدة في حديث بلغتها التي لم أفهمها، كل ما أتذكره فقط ابتسامتها الواسعة المتباسطة المريحة بالرغم من تجاعيد نُحتت على وجهها لتشي بزمن غير سعيد ربما قد تكون عاشته!

كانت إيماءتها وإصرارها على الدخول في حوار، وهي تضحك دفعتني أنا الأخرى إلى أن أضحك، وأردُّ عليها بالإنجليزية التي أيضًا لم تفهمها. كان بيننا تواصل روحي، وليس لفظيًّا انتهى بشرائي خمس قطع هدايا تذكارية بدلًا من قطعتين كما كنت مقررة من ذي قبل- اشتريتها كرامه لتلك الابتسامة، وهذه البساطة التي أضحكتني، ومنحتني شيئًا من الطاقة الإيجابية!

الابتسامة، والوجه البشوش يدلّان دائمًا على تصالح الفرد مع ذاته ورضاه عن واقعه، وأقداره ومرونته النفسية. ولا عجب عندما قيل عن الابتسامة إنها كاسرة الحاجز الجليدي بين البشر وواصلة جسور التعارف بين الأشخاص على اختلاف دياناتهم، وتوجُّهاتهم الاجتماعية والسياسية والأيديولوجية.

وأنت كذلك عندما تبتسم في وجهك في المرآة عندما تستيقظ صباحًا، فتشعر بنعمة خالقك، وامتنانك أنه خلقك في أحسن تقويم، فتخرج للعالم الخارجي أيضًا بنفس الابتسامة والرضا، والقناعة

النفسية، فتثير هالة من الراحة والأمان حتى قبل أن تبدأ حديثك، وكأنك تبسط يديك لمدّ مسارات التواصل.

وكما يعلق بأذهاننا صورة الأشخاص البشوشين الذين نلتقي بهم، يلتصق بعقلنا اللّا واعي أيضًا صورة، وإحساس هؤلاء الذي طالما عرفناهم بسحنتهم الكشرة، وصلابة ملامحهم. فربّما تتذكّر وجه والدك القاسي، أو جدتك العابسة وجدتك الأخري البشوشة. أنت لا تتذكر المواقف جيّدًا ولا تتذكر تفاصيل الحديث معهم، ولكن تتذكر حرارة، أو برودة مشاعرك أثناء تواجدك في محيطهم.

كم من بائع تجنَّبته بسبب تكشيرة وجهه بالرغم من رخص منتجاته، واحتياجك لها، وكم من جيران نخشي مقابلتهم بالصدفه تجنبًا لرؤية وجهوهم المكفهرة المكبّلة بالسلبيات. وإذا كنت تكره ذلك في الآخرين، فالأولى لك أن تبدأ بنفسك.

أعرف أنك ربما تعاني من الكثير من الآلام الدفينة، والتعاسة المكتومة، وأن انتزاع ابتسامة ورسمها على الوجه تكون مرهقة أحيانًا، ولكن لو لم تفعل، فستتكاثر المشاعر السلبية بداخلك وتنعكس على أسارير وجهك، وبالتالي على تعاملاتك مع الآخرين. وأحيانًا يكون العلاج بالتبسُّم، أي رسم ابتسامة اصطناعية حتى يصدق العقل الواعي أنها بالفعل ابتسامة حقيقية، فتحفز هرمونات السعادة على الإفراز، فتجد نفسك قد تحسن مزاجك تدريجيًّا.

اسمح لي بأن أشاركك تجربة شخصيه مثيرة قمت بتطبيقها كنوع من التحدي لنفسي؛ ولإثبات صحة، أو خطأ مقولة سمعتها من أحد المحاضرين وهو طبيب نفسي شهير بڤيينا، ومتخصص في علم التواصل والبرمجة، وذلك أثناء دارستي للدورات الخاصة بعلم "البرمجة اللغوية العصبية".

هذا الطبيب كان يتحدث عن نظريات علم النفس التي تثبت حدوث تواصل وجاذبية وكيمياء خفية بين البشر، وأن هذا التواصل أفسدته التكنولوجيا الحديثة، وظهور وسائل التواصل الاجتماعي وأن ظهور التليفونات المحمولة جعل الإنسان يحدِّق في شاشته أكثر ما ينظر لوجه الآخرين، ويتفاعل معهم، فإذا دخلت محطات القطار، أوغرفة الانتظار عند طبيب، أومصلحة حكومية ما

وجدت إلَّا الأفراد منكبّين على هواتفهم المحمولة، ويتجنبون النظر إلى بعضهم بعضًا، وكأن هذه الشاشة الصغيرة أرحم وأريح لهم من التواصل البشري!

وذكر أنه حتى في وقت العنصرية، والاضطهاد الذي يعيشه بعض الأجانب بأوروبا؛ بسبب اختلاف ألوانهم وديانتهم، فإنهم يستطيعون كسر حواجز التوجس، والرهبة بينهم وبين الآخرين عن طريق رسم ابتسامة اطمئنان على الوجه. وكان يراهن أنه فعل ذلك مدلّلًا بتجربته الشخصية أثناء تواجده لمده سنة كاملة بجنوب أفريقيا، فكان المحليون يخشونه، ويبتعدون عنه توجُّسًا، وخوفًا لاختلاف لون بشرته الفاتحة، فكان هو الذي يبادر الناس بالابتسام، وحتي إذا لم يبادروه الابتسام، فكان يقول في قرارة نفسه: "لقد ابتسمت لأحسِّنَ مزاجي، وأشعر أنا بالسعادة."

أثارت هذه الكلمات حفيظتي، وفضولي، وشكوكي في صحته. فأنا أعلم تمامًا ما يعانيه المغتربون الأجانب في أوروبا بصفة عامة، والمسلَّمات المحجبات بصفة خاصة، وأعرف أن هناك بالفعل حالات من العنصرية خاصة من جانب كبار السن ذوي النظرة الضيقة الذين يرون دائمًا أن قدوم المغتربين إلى بلادهم كأنه غزو، وليس إثراءً للحياة، ودعمَ تنوعها، وإضفاء لون جديد على الثقافة المجتمعية، فكيف لهذا الصراع الأبدي أن تذيبه ابتسامة، أو تقلل من حِدَّته؟

وظلت هذه الكلمات عالقه في ذهني في طريق عودتي إلى المنزل، وبعد انتهاء اليوم الأول لهذه الدورة.

ولشدَّة فضولي قررت أنا الأخري أن أخوض التجربة.

قررت أنا كمسلمة ترتدي غطاء الرأس أن أختبر تأثير رسم ابتسامة بسيطة تحمل معاني الثقة بالنفس والتصالح معها على وجهي في المواصلات العامة، وأثناء جلوسي في الترام لفترة طويلة حتى الذهاب إلى مقرِّ عملي. وضعت خطة أنه على حسب ما يسمح لي الموقف، فسأقوم بإلقاء تحية الصباح على من اختبرهم لأري مدى تفاعلهم، استنكارهم، وربما دهشتهم، أو استجابتهم من عدمها.

وكان استهدافي في هذه التجربة للسيدات كبار السن اللَّاتي يتجنَّبن دائمًا الاحتكاك بالمسلمات احتقارًا لهنّ، واعتقاد أنّهن مقهورات غير متعلمات لا يردن تعلم لغة البلد، وليس لهن همٌّ وهدفٌ

غير إنجاب الأطفال، وتحصيل المال، أو على الأقلّ هذا ما تصوّره وسائل الإعلام الموجّهة لتقلّل من دور المرأة العربية، ونجاحاتها.

والحقيقه أنها كانت تجربه ثرية، وممتعة للغاية، فكنت أنتظر حتي تطلع راكبة، وتجلس أمامي، فكنت أنظر في عينيها بابتسامة خفيفة غير تطفُلِيَّة. البعض كان ينظر إليَّ في ارتياب، البعض الآخر يشيح بوجهه، ثم يرجع مرة أخري لينظر إليَّ في خلسة، ويلقي نظرة خاطفة ليتأكد هل لا زلت أبادله الابتسام، أم أنها كانت تهيؤات واهية، وعندما تجد السيدة دعوتي للابتسام قائمة كانت تبادلني الابتسام، أو تومئ برأسها في تردُّدٍ وحذر. وفي بعض الأحيان كنت أودع من تنزل في محطتها بكلمات: : "أتمني لكِ يومًا سعيدًا"، فتزداد حيرتهم أكثر، وسرعان ما يسعدون بهذه المبادرة، ويبتسمون في إيماءة شكر، وامتنان.

على اختلاف الطباع، والأعمار والألوان والنفسيات والأزمنة، تأكد لي بالتجربة أن الابتسامة هي بطاقه الائتمان التي تؤهلك لشراء رصيدك عند البشر أينما تحلّ.

استنتجت، وتأكدت من تجربتي أنّ:

الابتسامة، وانبساط عضلات الوجه هي كالطريق ذي الاتجاهين. عندما تبتسم، وترسل إشارة بدء بالراحة، يطمئن لك الآخرون، فلا يكون لهم اختيار سوى مبادلتك الابتسام.

الابتسامُ مُعْدٍ، ويتكاثر وينتقل سريعًا إلى من حوالك، فيصيبهم بالبهجة ويبتسمون. والسلام النفسي هو أجمل ما يمكن أن تهديه لنفسك، وللآخرين كل صباح وهو أيضًا أبشع ما يمكن أن تأخذه منهم لتدمِّر حياتهم.

ببساطة الابتسامة هي بمثابة جواز السفر إلى القلوب؛ لذلك سافر أيها "الكاريزميّ"، وأنت مطمئن إلى قلب من حولك بابتسامتك، فهي صدقة تؤجر عليها، وتجعلك خالدًا في الذاكرة.

4- نبرة الصوت وسرعة الكلام:

دعني هنا أوضِّحْ لَكَ حقيقه تَخْفَى على الكثير منّا.

عندما يتحدث الشخص سواء أكان في محفل مهني، أو مناسبة اجتماعية، أو أسرية، فالمستمعون لحديثه يتأثرون أول شيءٍ بنسبة 55 في المائة بلغة جسده، وحركاته، وإيمائاته، وبنسبة 38 في المائة بنبرة صوته، ثم يأتي ما تبقى من 7 في المائة لتشكِّلَ الكلمات، وتكوين الجمل، والمحتوي.

إذًا الجزء الأعظم من فاعلية، وتأثير الشخص تقع على عاتق إيماءاته، وطريقة توصليه الصوتي لمحتوى ما يقدمه. ولكن ليس فقط لهذا السبب لا بُدّ من أن تعير اهتمامًا كبيرًا لنبرة صوتك و درجة سرعه كلامك، وإنما لأسباب أخري ذات أبعاد نفسية قد تشي بالعديد من التخبُّطات الداخلية لديك.

الشخص الذي يتعمَّد أن يعلى من درجة صوته، ويصرخ في وجه الآخرين هوشخص مهزوز داخليًّا، وغالبًا غير متأكد تمامًا من رغباته، ماذا يريد وعمَّ يتحدث، فيسارع بتعلية نبرة صوته ليغلب من أمامه بالكلام، ويرهبه علّه يكسب الجولة على غير حق، وكأنه في تصرّفه هذا يلقي بالخوف مسبقًا في قلب من أمامه؛ ليتجنَّب الجدال معه، ويشعره بالتوتر، ومن ثمَّ الاستسلام والتصديق على ما يقول.

وهناك احتمالٌ كبيرٌ أيضًا أن الأشخاص الذين يتعمَّدون الحديث بصوتٍ مسموعٍ، أو الضحك عاليًا أنهم يعانون من اضطرابات الشخصية الهستيرية، وهو نمط من أنماط الشخصيات الذي يهوى لفت النظر إليه حتي، ولو بطريقة خاطئة، ومهزّأة تقلّل من قيمته، وذلك بسبب جوع دفين داخلي واحتياجٍ إلى الانتماء والتقدير، ومحاوله إظهار نفسه كبيرًا في القيمة عن طريق نبرة الصوت؛ كي يراه الآخرون، ويلتفتوا له ويشعروا به.

وعلى الجانب الآخر، فإن الشخص الذي يتعمَّد أن يخفض صوته، يعطي انطباع إمّا بالخجل غير المحمود الذي ينم عن افتقار الثقه بالنفس والدونية، وسطحية الصورة الذاتية للشخص الذي

يعتقد دائمًا أن كلامه لن يؤثر، ولن يعيره الاهتمام أحد، فلا جدوي من التحدث بصوت مسموع. وقد يعطي الصوت المنخفض الواهن انطباعًا بعدم تأكد الشخص بمحتوي المعلومات التي يقدمها، وافتقاره أيضًا للاعتداد بالرأي، والاقتناع بما يقوله، وخوفه الشديد من الوقوع في الخطأ، فيعتمد من خفض الصوت علَّه لا يُسمع، ولا يصل إلَّا أذان المستمعين، فلربَّما يكتشفون ثغره ما تستحق المناقشة، والمواجهة التي غالبًا ما يخشاها.

وهكذا ترى أن نبرة الصوت العالية تؤذي الأذن، وتنفِّر المستمع، وتبني حاجزًا عاليًا يعوق التواصل، وكذلك أيضًا النبرة المنخفضة قد تزهقك، وتثير غضبك لأنك لا بُدّ أن تسترق السمع وتشد أذنيك لتتابع ما يقال.

إذًا الذكي عاطفيًّا يعكس توازنه الداخلي عن طريق صوت واضح مسموع متوسط الدرجة، ويعدّله حسب الموقف الذي يتواجد فيه. أحيانًا تحكم علينا الظروف التحدث إلى كبار السن يعانون من ضعف السمع، أو نتحدث إلى تجمُّعٍ هائلٍ من الزملاء، أو الناس دون وجود ميكرفون، فلا بُدَّ هنا من تعديل نبرة الصوت لتصل من يحادثك.

وتذكَّر دائمًا أنَّ لكلّ منَّا بصمة صوتية يتميز بها، وهي بمثابة الانطباع الصوتي الذي تتركه في ذاكرة من حولك، فيتذكرونك عند سماع نبرات صوتك.

ولأنها بصمة خاصة بك، فلا بُدَّ لها أن تكون مميزة، وغنية بالحزم.

والحزم هنا لا يعني القسوة والجَدِّيَّة، وإنما الاحترام. نعم الاحترام.

فهناك نبرات أصوات رصينة هادئة متَّزنة، وأيضًا مبتسمة أي تبعث على التفاؤل، والارتياح وعادة ما يكون أصحابها ممَّنْ يتحدثون بسرعة معتدلة ليست سريعة، ولا بطيئة. وهناك نبرات أصوات متراخية غير مشجعة تفوح برائحة الإحباط، والاستسلام.

والنبرة الحازمة أقصد بها أيضًا النبرة المستبصرة بزوايا المواقف، أي أنها تتلوَّن في حزم حسب الموقف، فبالتاكيد لن تكسب تعاطف من أمامك، وهو يحكي لك منتحبًا عن فقد أحد أفراد عائلته وأنت تواسيه، وتشعّ نبرات صوتك بالبهجة، وإنما ستصبغها بلون التعاطف. كذلك من يحكي

لك في انتشاء عن نجاحه في شيء ما لا ينتظر منك نبرة صوت عميقة حزينة تهنئه وتتمنّى له المزيد من النجاح.

وقد اخترت هنا لفظ " بصمة صوتية" لأن نبرة الصوت فعلًا هي بمثابة سجل، وملف يكتب عليه اسم كل شخص، ويحتوي بداخله كلّ الانطباعات، والمشاعر التي تشعرها معه عندما يتحدث.

أحد معارفي لا تستطيع إلَّا أنْ تتحدث بصوت عالٍ جِدًّا، ناهيك عن مهارة بارعة في قطع الحديث والتعلية بذكر مواقف أكثر إثارة وتضخمًا، وعدم إعطاء الفرصة للحاضرين للتحدث، وسماع أفكارهم. في بداية تعارفي بها كنت أضطر إلى الجلوس معها مجاملة لها، ولكني كنت أتأذَّى كثيرًا خاصة إذا جلسنا في أحد المقاهي العامة. كنت دائمًا أتلفت حولي من هول إحراجي من هذا الفيضان الصاخب من الكلام، ولا سيَّما إذا تطرَّقتْ بالحديث إلى مشاكلها مع أولادها مثلًا. كنت أشعر بالحرج نيابة عنها، فكيف تفضي، وتفضح، وتفصح عمَّا بداخلها للملأ هكذا. وجدت نفسي أخطو إلى تلك المعرفة بخطوات ثقيلة واهنة، فكنت أتجنَّب اللقاء وجهًا لوجه، ولسوء حظي استعاضت عن مقابلتنا الشخصية بالاتصال الهاتفي.

وما أدراك ما الاتصال الهاتفي، نفس النبرة الفجَّة العالية، لدرجة أني كنت أبعد التليفون عن أذني حتي أستطيع تحمُّل الصوت، والسرعة بالكلام، والدخول من موضوع إلى ثانٍ، إلى ثالث إلى رابع دون أن أنبس بكلمة. وعندما تتصل بي أثناء العمل، فلا جدوي من أن أقول لها إني لا أستطيع الكلام الآن؛ لأنها لا تسمع غير صوت نفسها، فوجدتني أخبئ نفسي إلى غرفة جانبية؛ لكي لا تخرج نبرات صوتها عبر الأثير، فتثير صخبًا، ودوشة.

ومع الوقت وجدتني أفكر كثيرًا عندما يرنّ تليفوني ظاهرًا اسمها. وجدت أن مجرد ظهور الاسم على الشاشه يملؤني بالطاقة السلبية والتوتر. وهذا ما كنت أعنيه تمامًا بــ"البصمة الصوتية" والملف النفسي الخاص بكلِّ شخص، والمسجل داخله جميع حالاتك الشعورية معه، والتي تسترجعها مع رؤية اسم كل إنسان، وسماع نبرة صوته.

ونفس ما ذُكِرَ سالفًا ينطبق تمامًا على درجة سرعة الكلام. تمامًا نفس التفسير النفسي لمن يتحدث بصوتٍ عالٍ، أو صوت منخفض ينطبق تمامًا على مَنْ يتحدث سريعًا.

التحدث بسرعة يدلُّ على هروب الشخص من شيء ما بداخله. أما أنه يريد انتهاء اللحظه سريعًا فيتحدث بسرعة لينهِيَ ما عنده، أو أنه لا يتقبَّل الخطأ، ويكره الاعتراف به؛ ولذلك يتحدث سريعًا عند الدخول في جدال ما؛ حتي يشوِّشَ على محدِّثه، ويوتِّره، فيتنازل عن حقِّهِ علّه يكسب الجولة وينتهي الحوار لصالحه. أيضًا هنا تظهر درجة الاهتزاز النفسي عند من يتحدث سريعًا وكثيرًا دون تحكم، أو تفكر، فذلك سلوك ينِمُّ مرة أخري عن فقر، وعِوَز عاطفي، وقهر، واحتياج إلى الاهتمام، والظهور المجتمعي. والبعض يستخدم وسيلة التحديث بطريقة سريعة كوسيلة للتضليل؛ لأنه عند التكلم بسرعة تسقط، وتختفي بعض مخارج الألفاظ، والحروف، وهنا يستطيع الشخص زَجّ كلمات غير مفهومه للمستمع، فيعجز معه عن المتابعة، ويضطر للتصديق على كلامه تحرُّجًا من المقاطعة بدلًا من أن يطلب منه التحدث بهدوء ووضوح أكثر.

وعلى خلفية الحديث عن مخارج الألفاظ، فلا بُدَّ من الإشارة والانتباه إلى صحة، واستواء مخارج الألفاظ إذا كنت تريد أن تكون شخصًا مؤثرًا مقنعًا، وجديرًا بالاحترام، فالبعض قد يتميَّع في إخراج بعض الحروف؛ رغبة منه في إظهار مدى رِقَّتِهِ، أو رهافة حِسِّهِ، أو يطيل، ويمد في مخارج الألفاظ ليوصِّلَ شعورَ ما بالضيق، والقهر.

أنت شخص "كاريزماتي"، وتجيد بمهارة إدارة ذاتك، ومشاعرك إذًا أنت تستطيع التحكم في نبرة صوتك، فتكون معتدلة دافئة هادئة حازمة رصينة، وتستطيع أيضًا ضبط درجة سرعة كلامك لتسمح للآخرين بفهم، واستيعاب فكرتك التي لا تخشي من مناقشتها، ونقدها، أو دحضها- فأنت واثقٌ ممَّا تقول، ومستعد للحوار، وأيضًا للنقد، وسماع رأي الطرف الآخر.

5- حسن مظهرك انعكاس لحسن مَخْبَرِك:

وقد يتبادر إلى ذهنك سؤال: ما هي علاقه "الذكاء العاطفي" بحسن، أو سوء المظهر؟

ذكرنا سابقًا أن "الذكاء العاطفي" هو انعكاس لما يشعر به الشخص داخليًّا. وبناءً على ذلك، فالشخص الذي يتمتع بالاستحقاق الداخلي، وتقديره لنفسه يهتمّ دائمًا بمظهره، ويستحسن رؤيته في المرآة، فيكون في أبهى صورة سواء أكان داخل المنزل، أم خارجه. والشخص الكاره لنفسه غير معتقد فيها، يتجنَّب النظر لنفسه غير مبالٍ بمظهره، بل يتعمَّد تكرار ارتداء نفس الملابس يوميًّا اعتقادًا منه أنه شخص غير جذَّاب على أية حال، وأن الناس غير مهتمَّة لأمره، ولا تعبأ بوجوده - فهو كما يري نفسه لا شيء وكأنه هواء، يعامل نفسه كذلك، ويعتقد أن هذا ما يعتقده الآخرون عنه.

إذًا، فالأذكياء عاطفيًّا المتصالحون ذاتِيًّا يهتمّون بأناقتهم التي ليس بالضرورة تعني غلاء الملابس والإكسسوارات. وهم يؤمنون أيضًا أن الشخص، وروحه الجذَّابة، وهالته المريحة الفعَّالة هي من تمنح للملابس قيمتها، وليس العكس تمامًا.

وهنا نرجع مرة أخري للتناقض المجتمعي، والرسائل المضلِّلة التي تستهدف عقلنا اللَّا وعي، فتؤثر بصورة غير مباشرة على نظرتنا لأنفسنا، وقيمتنا الذاتية الحقيقية، وتطعن في صحة قراراتنا، وثقتنا بأنفسنا.

فأنتِ مثلًا تعتقدين أنك إذا لم تلبسي على آخر صيحات الموضة حتي لو بالفعل لا تناسب تقسيمات جسمك، ووزنك، ولون بشرتك، فستكونين متأخرة عن باقي القطيع، وسينتقدك من حولك، وتكونين غير جذابة، ومعاصرة!

وإذا لم تبادري بشراء ذلك المنتج الشهير الذي رأيته على صفحات أحد المشاهير، وتتباهي بشرائه حتي لو بالفعل لا يلزمك، أو يناسبك، فلن تشعري بالفخر، والقيمة الذاتية بسبب امتلاكك لهذا الصيد الثمين.

وهذا في الحقيقه ما أملاه عليك المجتمع، والإعلانات والمؤثرين على وسائل التواصل الذي يظهرون على الشاشات بماركات الملابس، وإعلاناتها المدفوعة الأجر، فيقنعونك بها، ويملؤون

رأسك بلياقتها عليك، فأصبحنا نقيس قيمة أنفسنا بقيمة ما نرتدي.

ليس بالضرورة أن تبالغي في طول أظافرك المدببة، أو في ألوانها الفاقعه لتجذبي إليك الاهتمام وليس بالضرورة أن تبالغي في حجم لفة حجابك بالكثير من الطبقات لتعلوَ فوق رأسك كسنام الجَمَل بالرغم من أن البساطة في المظهر تلفت النظر أكثر من المبالغة. أما عن ألوان الشعر الفاقعة والتسريحات الملفته حبّذا لو تمَّ تعزيزها بشفتين غليظتين محقونتين، أو حاجبين مرسومين موشومين، فكل هذه المبالغات، والجري وراء إحداث صخب، وهالة مزعجة حول مظهرك تلغي تمامًا، وتحبط أية محاولات لكِ عزيزتي القارئة لأن تكوني ذكية اجتماعيًّا.

هناك مقولة تقول:

"The less the More"

أي كلما قلت البهرجة، زاد الانجذاب.

وهناك قاعدة تقول: "كل شيء يمكن وصفة بكلمه (جِدًّا)، فهو لا يعكس ذكاءك الاجتماعي" والمقصود بذلك أن أي شيءٍ فوق المألوف بمراحل لا يعكس راحة على مظهرك، فمثلًا الإكسسوار المبالغ فيه (جِدًّا)، والتنورات القصيره(جِدًّا)، والتي تفضح أكثر مما تستر والفساتين، أو البلوزات ذات الرقبة الواسعة (جِدًّا)، والفتحات العميقة (جِدًّا)، قد تجذب لكِ العيون في التَّوِّ واللحظة، ولكن لا تترك أثرًا رصينًا محترمًا محمودًا، ولا يمكن معه تصنيف الشخص بالذكاء الاجتماعي.

أتذكر في بداية حياتي المِهْنِيّة أني كنت أعمل في أحد البنوك المرموقة، وكانت سياسة الشركة تحتِّم علينا دائمًا الظهور بملابس لائقة، وأنيقة أمام العملاء. وكان يأتي إلينا في شهور الصيف طلبة من جامعات الاقتصاد، وكليات التجارة للتدريب أثناء العطلة الصيفية.

لفت انتباهي مظهر شاب من هؤلاء المتدربين الوافدين الجدد، وكان شاب لطيف تبدو عليه الطيبة والطموح والشغف في التعلم ولكنه وللأسف الشديد لم يكن مكترثًا كثيرًا بمظهره. فكان أهم ما يميز طلّته وهيئته، شعره المنكوش قليلًا، وقميصه غير المكوي غير المهندم، وكان معظم الأحيان لا يكترث بهندامه وسط النهار، فمن طول جلوسه أمام شاشة الحاسب الآلي كان يقوم لمقابلة بعض العملاء، ونصف القميص بداخل البنطلون، والنصف الآخر بخارجه.

كنت أشفق عليه كثيرًا، فبالرغم من رجاحة عقله إلَّا أنني كنت أسمع ما يتمتم به زملائنا من وراء ظهره، ويتضاحكون بكلماتٍ ساخرة، ويتراهنون إذا كان سيغير قميصه، أو سيرتدي قميصًا مكويًّا في اليوم التالي. وكان أسلوب تعاملهم معه إذا سأل سؤالًا، واستفسر عن شيءٍ معيّن يشي بنوع من الاستخفاف، وعدم الجِدِّيَّة.

وبعد شهر واحد فقط وفد إلينا متدرب شاب آخر بنفس العمر، أكاد أن أجزم أننا كنا نعرف بقدومه من قبل ظهوره الفعلى من رائحة عطره، أما عن مظهره، فكان بسيطًا، ولكن منمّقًا جِدًّا، ومعتدًّا بذاته، ومناسبًا تمامًا لمكان العمل بدأ من قمة رأسه إلى نظافة حذائه. وبالرغم من حداثة وجوده بالمكان وبالرغم أيضًا من عدم تمرّسه المِهني، وشغفه للتعلم إلَّا أنه إندمج و تأقلم سريعًا مع أفراد طاقم العمل، وكانوا دائمًا ما يدعونه لقضاء فترة الغذاء معهم، ويتركون الآخر غير مكترثين لوجوده.

نعم - هذا شيء محزن، ولكنها الحقيقة، فالعيون تقرأ الأشخاص سريعًا من مظهرهم الخارجي وتقرر، وتصدر الحكم بالقبول، أو النفور حتي قبل التحدث، والتواصل.

إذًا حُسْن المظهر ولياقته ونظافته، وهندامه، وبساطته وشياكته هو عنوان من يتمتع بــ"الذكاء العاطفي". وليس حسن المظهر مقصود به الماركات المشهورة التي ترتديها، ولا الساعات الثمينة التي تضعها عن عَمْد في وجه من أمامك، ولا هي الشنطة العالمية التي تفتخرين بامتلاكها. فكم من ملابس ثمينة أصحابها رخصاء الحديث ذوي حضور واهن!

المحور الثاني
المشاعر

"أنت تدير مشاعرك بمهارة، إذًا أنت تشعر بالآخرين"..

"دفء المشاعر" هو المحور الثاني الرئيسي الذي يجب أن تتمتع به؛ لكي يقال عنك إنك شخص مؤثر، وقوي الشخصيه و"كاريزماتي".

وقد تتوهَّم هنا مع قراءة جمله "دفء المشاعر" أننا لا بُدَّ أن نكون عاطفيين، وطيبين، ونتعامل بمشاعرنا، ونلغي عقلنا؛ كي نكسب انجذاب الآخرين، ونعزِّز من قوَّة تأثيرنا عليهم.

ولكن ليس هذا هو المقصود. فدفء المشاعر المقصود به هنا هو قوة مجموع الأحاسيس والانطباعات الطويلة المدى التي تتركها في أذهان الأشخاص، وهم يستمعون إليك عندما تتحدث. وستفهم بعد قليل لماذا هو أمرٌ مهمٌّ أن تترك أثرًا "دافئًا" في الذهن، أو بالأحرى في العقل اللَّا واعي لدى البشر، فيستحضرون صورتك سريعًا عند ذكر اسمك، ويرتبط تذكُّرهم لك بمشاعر طيبة.

تذكر في الجزء الفائت أننا تحدثنا عن المحور الأول لاكتساب "الكاريزما"، وهو قوة لغة الجسد وحسن المظهر، وهناك كنا نلقي الضوء على المرحلة الأولية التي لم نتحدث فيها بعد، وتدخل في حوارات مع الآخر، كنا نتحدث عن قوة ظهورك، وطلّتك في مكان ما - كيف تمهد الطريق لتكتسب القبول، وتُشْعِر الآخرين بالفضول لمعرفتك أكثر، وأنك شخص مميز جدير بالمعرفة.

أما في هذا الجزء، فسنركز على مرحلة الحديث، أو عندما تبدأ بالدخول في حوار تفاعليّ مع الآخرين. وستفاجأ كيف أن ما بداخلك من مشاعر غير مهضومة، ومكبوتة يمكن أن تؤثر على تفاعلاتك مع الآخرين، وكيف سينعكس داخلك على تصرُّفاتك.

هذا الجزء كمرآتك - ستري فيه نفسك، وتتأكد من أن "الكاريزما" شيءٌ ينبع من الداخل إلى الخارج، وأن قسمات وجهك التي تظهر بها للعالم ما هي إلَّا انعكاس لحالتك الداخلية أيًّا كانت، وإن طريقة أدائك في الحديث، وكرِّك وفرِّك، مواجهتك، أو تجنبك خنوعك، أو جرأتك ما هو إلَّا انعكاسٌ لصورتك الذاتية وثقتك، أو دونيتك مع نفسك، وأن نجاح إدارتك لمشاعر الآخرين ينبع من حسن إدارتك لمشاعرك أنت بالأساس.

وقد يتبادر هنا سؤال سريع لذهنك، ألا يكفي حسن المظهر، ولغة جسد صحيحة لكسب الجولة من أول مرة؟

لا ليس بالضرورة... فقد تكون طلّتك الأولي رائعة واثقة، ومظهرك حسنًا، ومهندمًا، ولكن.... ما تلبث أن تبدأ في الحديث حتي تنطفئ شعلة فضول الآخرين في التعرف عليك، ويودّون سريعًا لو ينهون الحديث معك، وتلاحظ من لغة جسدهم وبالأخص حركة أعينهم عدم تركيزهم مع حديثك، فيومئون برؤوسهم دون اكتراث حتى تحين اللحظة، وينتهي الحديث - قد يكون حديثك سخيفًا، وطريقتك في الكلام مملّة، أو انتقاؤك للمجاملات خاطئًا، وغير مناسب، أو لا يوجد مثلًا ما تحكي عنه؛ لأن ثقافتك ضحْلة، ومحتوي أحاديثك سطحي.

قبل أن نبدأ في الغوْصِ داخلك، ونتحدث تفصيلًا عن العناصر المكوّنة لحالة دفء المشاعر التي لا بُدّ من أن تحيط بحديثك؛ كي يتذكرك الآخرون دعني أكشفْ لك سِرًّا خطيرًا من أسرار العقل اللّا واعي المتحكّم في 80٪ من تصرُّفاتنا، ومشاعرنا بالحياة.

العقل اللاواعي لديه قدرة فائقة على تسجيل الأحداث، والأشخاص، والمواقف في صورة "صور وأحاسيس."

إذا سألتك عن ذلك المعلم الذي نهرك أمام أقرانك، أو ضربك، وأنت بالمرحلة الابتدائية، فأراهنك أنك لن تتذكّر تفاصيل، وأسباب الموقف الذي عُنّفتَ من أجله، ولكن ستستحضر في سرعة البرق صورتك وأنت واقف تبكي، أو حزين، وستستشعر شعور الخذلان، والضيق، وحرارة الموقف بالرغم من مرور سنوات طويلة.

إذًا فعقلك الباطن لا يسجل تفاصيل المواقف بحذافيرها، ولكن تفاصيل المشاعر المحيطة بالمواقف والأشخاص، وتعبيرات وجوههم، ورائحة الأماكن.

أنت تتذكر روائح المواقف، والأماكن كريهة كانت، أم مبهجة، تتذكر صور الأشخاص في صورة ألوان مبهجة، قاتمة، ماسخة، وتتذكر درجة الأصوات عالية ناقدة شريرة هادئة حالمة حانية.

وكذلك لكي تكون شخصية "كاريزماتية"، فلا بُدّ من أن يستحضرك الآخرون في ذهنهم بأحاسيس دافئه مريحة مشجعة مبهجة ومؤثرة.

ما هوالطريق إلى ذلك؟

تحكمك في اندفاعك، وسيطرتك على عواطفك، وتفهمك لمشاعرك، وتقبُّلك لذاتك بتشوهاتها قبل جمالها يجعل منك إنسانًا "ذكي عاطفيًّا" يشعر بالآخرين، ويتفهم رغباتهم واحتياجاتهم.

عليك بقراءة السطور التالية تمعَّنْها جيّدًا.

1- فن الإنصات، ومهارة الإصغاء، وإظهار الاهتمام:

هل لا تزال تتذكر المثل الذي ضربته لك في مقدمه الكتاب عن ذلك الطبيب الذي تدفع ثمن كشفه الغالي أملًا في الشفاء على يديه، ثم تخرج من عنده وأنت مكبّلٌ بالطاقة السلبية، والغضب؟ ربما لأنك حاولت أن تشرح له عن آلامك، ولم يستمع لك.

لأن الحديث عن الألم الجسدي هو تفريغٌ للوجع النفسي، والضيق المترتبين عليه، فتقل وتهدأ وطأته حتي قبل أن يعالج عقاقيريًّا، ربّما لأنك حاولت أن تبسّط له كيف يكون ألمك، فلم يُصْغِ لك لأنه يعرف بالتأكيد، ويفهم ما مصدر هذا الألم، أو هذا الاضطراب؛ لأن هذه المعلومات غير مجهولة بالنسبة له ودرسها مرارًا وتكرارًا بالجامعة. وكلما تحاول أن تشرح، أو تستفسر عن نقطة معينة، أو توجُّس لديك يكمل ما يريد قوله هو غير مكترثٍ بما تريده أنت.

مثل هذا الطبيب يعاني من فقر في "الذكاء العاطفي"، ونقص فيتامينات كسب القلوب.

لأن الفن والمهارة في التواصل البشري هو"حسن الاستماع"، و"إظهار الاهتمام"، وهناك مقولة تقول إن: "متعة الناس وهي تحكي عن نفسها تعادل في لذّتها متعة تناول الطعام"، فالإنسان يريد أن يحكي عمَّا يجول بخاطره وعمَّا يسعده ويؤلمه، ويخيفه ويميل إلى وجود أذن أخرى تسمعه وتفهمه، وتؤكد عليه استقبال المعلومة، وفهمها، وتومئ له بالاستمرار، والتقبُّل.

والآن قد تثور، ويحيك في صدرك الضيق، وتتساءل: لماذا عليَّ دائمًا أن أستمع، وأصغي للآخرين؟ وماذا عني أنا؟! أريد أيضًا أن أحكي.

لك الحق في ذلك، ولكن تذكر أن التاجر الشاطر لا بُدَّ من أن يشتري بضاعة أوَّلًا ويؤمِّن نفسه حتي يستطيع أن يبيع. أنت كذلك إذا كنت تريد التمتع بـ"الذكاء العاطفي" ومهارات القائد، لا بُدَّ من أن تشتري، وتسمع من الآخرين قصصهم، وخبراتهم لتكسب ثقتهم فيك، وتمدّ بساط الراحة في الاسترسال، وتعطي لهم المساحة الكافية للتعبير عن ذواتهم وثانيًا: لأنك وأنت تسمع ترتب في عقلك بماذا يجب أن ترد، وتوفق الرَّدَّ المناسب على حسب المعلومات المتلقَّاة من محدِّثك، فلا تعطِ إجابات، ومعلومات عن نفسك أكثر ممَّا ينبغي، ولا تردُّ باقتضاب، فيعتقد الآخرون أنك منغلق اجتماعيًّا.

امَّا ثالثًا وهي الأهم، فأنت لا بُدّ من أن تسمع وتصغي أكثر ممّا تتكلم؛ لأن الشخص الثرثار "كارت محروق" أي معروف قيمته، أو بالأحرى من يتكلم عن نفسه قليلًا يكون محطّ الأنظار، وموضع الفضول لدى الناس ليعرفوا عنه المزيد، وبالتالي يكون في حالة جذب دائمة للآخرين.

من يثرثر كثيرًا، ويندفع بالكلام عن نفسه، وعن حكاياته، ومغامراته أكثر ممَّا يستمع للآخرين يفضح احتياجه بالنقص في شيء ما.

قد يكون الاحتياج إلى العاطفة والاهتمام، وقد يكون احتياجًا يعود إلى مستويات الأولي من الطفولة حين كان ُيقهر، ويُطلب منه السكوت، وعدم التعبير عن رأيه، أو ربما لم يؤخذ رأيه أبدًا في الاعتبار!

فتكون النتيجة، إذا لم يتم تسوية هذا الاحتياج الشديد للاهتمام، ومعرفة أسبابه ومعالجته، أن تكون هذا الشخص المتحدث طوال الوقت، ويحكي أشياء يندم عليها لاحقًا، ويشعر بالصداع، ويُشْعِر

الآخرين معه بوجع الرأس بعد كل لقاء؛ لأنه كان يتحدث فقط، ويرضي احتياجاته ولم يعبأ بالآخرين.

الواثق من نفسه المتعادل داخليًّا لا يحتاج كثيرًا أن يتحدث عن نفسه، بل يَدَع الآخرين يكتشفونه. والمهزوز داخليًّا يريد سريعًا إبراء ذمته من الأحكام التي قد يصدرها الآخرون عليه، فيدخل سريعًا في أحاديث، وأقاويل عنه، وعن صفاته، وماله، وشهادته، ومغامراته إلخ.

فأنتِ بالتاكيد قد مللتِ حديث صديقتك الثرثارة، بل إنكِ حفظتِهِ، وتستطيعين توقُّع بماذا ستبدأ حديثها كل مرة؛ لأنها تحكي، وتسترسل، ولا تدع للآخرين فرصة للتفاعل، والرَّدّ، وإنما تتمركز في فعلها على نفسها، فتفضح أسرارها، وتكشف كلَّ ورقها على الطاولة، فتصبح ورقة محروقة لا يتهافت الآخرون على التفاعل معها؛ لأنهم بالفعل يحفظون المدى، والإطار الذي دائمًا تتحرك فيه.

وثرثرة مديرك الدائمة على ضرورة تحقيق الأهداف في هذا العام عن طريق بيع عدد معين من قطع المنتج الفلاني، أوعرض المنتج الآخر للبيع، ومواصلته في إسقاط المعلومات وصبّها سريعًا في أذن أفراد طاقم العمل من دون أن يستمع لتصوّراتهم عن إستراتيجية البيع، وإمكانية إضافة اقتراحات معينة، وتعديلات مرجُوّة يجعل أفراد العمل يقدّمون استقالاتهم داخل أنفسهم، وعقولهم وينفرون من الحديث.

أما عن إظهار الاهتمام بالحديث، وبمن يتحدَّث معك، فهذا أمر آخر على نفس القدر من الأهمية. وإذا كنت تريد بالفعل الاختراق، والوصول لقلب من أمامك فعليك بذكر أسمائهم، وتكرارها طوال الحديث على قدر ما يسمح الأمر.

سماعك لاسمك يتردد دائمًا في حديث من أمامك يشعرك بأنك كائن محسوس، ومرئي، ومسموع وهي طبيعة، واحتياج إنساني بحت لا جدالَ فيه.

والعكس صحيح، فتكرارك لاسم من تتحادث معه، وإشعاره بقيمته يجعلك تدخل بلا استئذان لقلب من أمامك؛ لأنه يشعر معك بالامتنان.

وبالتأكيد استرجعت عند قراءة هذه السطور حديثك الهاتفي عندما تطلب طعامًا من مطعم ما وتريد توصيله للمنزل، أكيد لاحظت أن العامل المدرب جيّدًا على تلك المحادثات يكرر دائمًا اسمك:

"أستاذ فلان، متى تحب أن يكون التوصيل؟".

"أستاذ فلان، لدينا عرض خاص تدفع كذا وتأخذ كذا".

وهكذا، وهي حيلة جبَّارة لكي يدغدغ مشاعرك، فيسحبك أكثر لما يريد أن يعرضه عليك، وأيضًا يربطك عاطفيًّا بالمنتج، أو بهذا المطعم الذي تطلب منه، فيكون اختيارك الأول عند تكرار المحاولة.

وعند كتابة هذه السطور وجدت نفسي أبتسم في خجل؛ لأني تذكرت كيف كان ردّ فعلي الطفولي عندما كنت في إحدى سفرياتي بلندن، وبعد إجراءات التسجيل بالفندق، صعدت إلى غرفتي منهكة، وعندما دخلت وجدت التلفاز مضاءً، وعلى شاشته صورة من أرجاء الفندق، وتحتها جملة:

"Welcome to London Mrs Nancy"

أذكر أنني تسمَّرتُ في مكاني، وحدّقت في الشاشة بفرحة وبهجة "يا إلهي! اسمي بالتلفاز، يا إلهي! كيف عرفوا اسمي؟ إنهم يرحبون بي شخصيًّا".

وبعد لحظات سريعة. أفقت من دهشتي، وضحكت على نفسي، وأدركت سريعًا أنها حيلة ذكية من إدارة الفندق لإظهار حسن الضيافة، وهو أن يظهر اسم العميل فورًا على شاشة تلفاز غرفته بعد إجراءات التسجيل بالفندق، وإن هذا نوع من أنواع التسويق الماهر، وجذب مشاعر العميل، وخلق ذكريات لا تنسى، فيرجع مرة أخرى، ويتذكرها كما أتذكرها أنا معكم الآن بالرغم من مرور أكثر من عشرين عامًا على هذا الحدث.

إذًا، خاطب الناس بأسمائهم، ولا تغفل عن ذلك، واحرص كلّ الحرص قبل الدخول إلى مقابلة شخصيه للعمل، أو غيره أن تعرف اسم من سيقابلونك، ويجرون معك اللقاء؛ لأنها كارت رابح للغاية في إثبات ذكائك العاطفي، وقوة حضورك.

وإظهار الاهتمام بالحديث يأتي أيضًا في صورة انتباهك الذهني، وتركيزك مع من يحدثك، وليس الانشغال عنه بشيء آخر كالرَّدِّ على التليفون، أو عمل شيء معيّن جانبًا، وعدم مبادلته

الاهتمام بالحديث بصريًّا عن طريق حركة العين، أو جسديًّا عن طريق إيماء الرأس،أو كلاميًّا عن طريق التوكيدات البسيطة على ما يقول؛ لأن هذا يشكك من يحادثك في نفسه، وحسن حديثه، ويجعله ينهي الحديث سريعًا، ويفقد رغبته على الاستمرار، ولا يكرر الحديث معك مرة أخرى.

إحدى صديقاتي تشتكي لي دائمًا من إحساسها "بعدم الاحترام" من قِبَلِ أختها، وأنها تتجنّبها كثيرًا، وأحيانًا لا تردّ على اتصالاتها الهاتفية. وتوقّعت أن يكون سبب هذا التجافي حدوث مشادات كلامية، أو تجاوزات بينهما. ولكن عندما سألتها ما هو مصدر هذا الشعور بعدم الاحترام؟ لم أصدق ردّها الذي جعلني أتاكد من أن الاحتياج البشري للاهتمام احتياج فطري بحت لا جدال فيه. فحكت لي محدِّثَتي أنها ما تلبث أن تبدأ مع أختها المكالمة التليفونية حتي تقوم الأخيرة بالحديث جانبًا مع أولادها، والتعليق على أفعالهم، والتشاجر معهم. ثم تعاود، فتؤكد على صديقتي أن تكمل حديثها، وأنها تتابعها جيّدًا، فتعلق على كلامها مرة، ولا تلبث أن تعلق في نفس اللحظة على تصرف أحد أولادها الجالس أمامها.

صحيح أنه حديث تليفوني، وليس به أيّ تواصل بصريّ، أو قرب جسدي، ولكن يستشعر فيه الآخر عبر أسلاك هوائية مدى اهتمام الآخر به وتقبّله له، واحترامه وتقديره لوجوده في الحديث.

الخلاصة: أنت تستمع إلى الناس لا لتحكم عليهم، اسبح في عقل الآخر لتزداد فضولًا، وتتعرف على عقليات الآخرين، ورؤاهم المختلفة للحياة.

2- عدم المقاطعة والتعلية بالحديث:

"حين يتكلم الناس أصغِ إليهم جيّدًا دون أن تفترض ما سيقولونه".

إرنست هيمنجواي

هل تتذكر عندما أصبت يومًا ما بنزلة البرد الشديدة التي أقعدتك بالمنزل عِدّة أيام؟وعندما سألك أحد أصدقائك عن سبب غيابك بدأت تحكي له وأنت متأثر عن شدة الوعكة التي مررت بها، وكم من العقاقير احتجت، وكم من الـ ... وفي أثناء تركيزك، واسترسالك في الحكي قاطعك صديقك بكل استخفاف قائلًا: "أنا أصبت بنفس هذا الدور من عدة أسابيع، ولكن بصورة أشدّ، ولو تعرف ماذا حدث لي، فستحمد الله أنها مرت عليك سهلة، تخيّل أني مكثت في السرير لمدة....."

هو يتحدث، وأنت تشعر بالهزيمة؛ لأنه أخذ أطراف الكلام من فمك، وأكمله لصالحه، وسرق الفكرة من رأسك، ونسبها له وجوّد عليها من بنات أفكاره، فأكسبها لونًا أكثر إثارة بالمقارنة بحكايتك.

أنتِ أيضًا تتذكرين ذلك اليوم الذي أتيت فيه إلى صديقتك، وأنتِ متضايقة متعكرة المزاج. وطالبة النصيحة، وتريدين أن تنفثي ضغطك النفسي وحيرتك، ربَّما كانت ضيقتك من بعض المشاكل مع زوجك، أو أحد أبنائك. وبالكاد بدأتِ في الفضفضة حتى بادرتك صديقتك بكلمة "احمدي ربنا أن زوجك يفعل لكِ هذا وذاك، تدرين أنا زوجي أصعب ومشاكلي معه عديدة، فمثلًا الأسبوع الماضي..".

الإنسان عندما يتحدث عن تجربة ما، أو ألمٍ ما، فهو يتخيل أن هذه التجربة هي الأعظم على الإطلاق، والأكثر إثارة أن ذلك الألم هو الأشدّ، والأوقع، وأن مشكلته الأكثر تعقيدًا، لماذا؟

لأنه الوحيد الذي شعر بها، ومرَّ بها، وليس أنت.

وبناءً على ذلك إذا كنت تريد أن تكون كالمغناطيس الذي يجذب الأشخاص له، ويكون موضع ومحلّ ثقة للآخرين عليك بعدم المقاطعة أثناء تواصلك مع غيرك على الأقلّ في بداية حديثه وترك مساحة نفسية له؛ ليعيش مشاعره كاملة، وأحاسيسه وفخره بالمرور بتجربة ما، أو عذاباته بسبب صراع نفسي معين.

قطعك لحديث الغير، وقص حبل أفكاره، وربطه بحبل مشاعرك أنت وتجاربك أنت، وتعليتك عليه بذكرك لمواقف المشابهة، والحديث عن نفسك، وآلامك التي تعتقد أنها الأكثر إثارة، والأكثر تأثيرًا هو أسوأ شيءٍ يمكن أن تفعله ليبتعد الآخرون عنك؛ لأنك بكل بساطة، وبطريق غير مباشر تستخفُ بآلامه وتستهين بحكاياته، وتثبّط من عزيمته ليتواصل معك لاحقًا ومجدّدًا.

وإذا كنا في تصرُّفنا هذا وحسن إصغائنا، وعدم مقاطعتنا نركز دائمًا على كسب قلوب الآخرين وإحداث إيقاع في ذاكرتهم، فلا ينسونك بسهولة، فلا بُدَّ أيضًا من أن تعرف أن في هذا الفعل مكسبًا عظيمًا لك، فأنت في هدوئك، وصمتك، وانتظارك، ومتابعتك للحديث عن التجارب والمواقف، والطرائف تكسب وقتًا لتعدّ نفسك، وذهنك للرَّدِّ، والتعقيب وأنت أيضًا في إصغائك وإعطاء مساحة نفسية لغيرك؛ لكي يعبّر عمّا بداخله تفسح بداخل عقلك مكانًا وفيرًا لاكتساب خبرات من الآخرين، وتحلّل تفاعلاتهم، وتصرّفاتهم في مواقف معينة، وقد يلهمك الاستماع إلى حكاية أحدهم كيف تصرّف بحنكة، ونضج في أحد المواقف بتصحيح قناعات معينة داخلك، كنت تعتقد في فترة ما أنها صحيحة، وربّما اقتبست منه حُسْنَ التصرّف، أو طريقة التفكير.

<u>الخلاصة:</u> الذي يسمع أكثر ممّا يتكلم كالذي يستثمر أكثر ممّا ينفق، وكالذي يشتري من الآخرين معلومات أكثر ممّا يبيع ويفصح بمعلومات عن نفسه وحياته الشخصية. وأفضل طريقة تتوصل بها إلى أن تعتدل في حكمك، وردود أفعالك مع الآخرين هي أن تضع نفسك دائمًا موضع من تخاطبهم.

3- الشجاعة في التعبير عمّا يجول بداخلك:

هل يصعب عليك قول كلمة "لا"؟

هل تخشي الرفض من الآخرين؟

هل تميل إلى التصديق على كل ما يقال لك، حتى وإن لم تكن راضيًا عنه وهو مخالف لمبادئك. ولكن خوفًا من المعارضة، وعدم تقبُّل الآخرين لك؟

هل توافق الآخرين، وتعوم مع التيار دائمًا وابدأ وهمُّك الأول أن تخرج من المجلس والآخرون راضون عنك، حتي لو لم تُرْضِ نفسك، وتعبّر عن رأيك؟

إذا كنت تشعر أنك أنت هذا الشخص، فأنت غير "ذكي عاطفيًّا"، وعليك أن تتغيَّرَ فورًا ...

أسمعك وأنت تتساءل: وما شأن الشجاعة في التعبير عن الرأي بـ"الذكاء العاطفي"؟ ثم إن "الذكاء العاطفي" مَعْنِيٌّ بكسب وُدِّ الآخرين، فكيف لي أن أعترض على ما يقولون، وأعبر عن رأيي المخالف.

الإجابة بكلِّ بساطة؛ لأن شجاعتك على التعبير عن رأيك، وعدم تخوّفك من الرفض، ومهارتك في توصيل كلمة "لا" تعكس بصورة دقيقة، ومطابقة مدى تقديرك لذاتك، ورؤيتك لصورتك الذاتية وسط مجتمعك، ومجلسك. وقد ذكرنا سابقًا أن الشخص الذكي عاطفيًّا هو ذلك الشخص المعتزّ بذاته.

الطبيعة الإنسانية تميل إلى حبها للاختلاف، وانجذابها لكلّ ما هو ممنوع، أو غير مألوف، وعلى قدر حبنا، وميلنا إلى موافقة الآخرين لنا على آرائنا، والتصديق عليها، ولكننا نقتنع أكثر بمصداقية من يخالفنا الرأي ليس لمجرد المخالفة، وإنما عن خبرة حياتية، وحُسْن بصيرة؛ ذلك لأنه يقدِّم لنا وجهة نظره من زاوية مختلفة عن تلك التي اعتدنا أن نرى بها الأشياء.

وسأعطيك مثالًا بسيطًا جِدًّا لذلك حتي تقتنع بما أقول.

هل لاحظت في اجتماعاتك الأسبوعية مع مديرك، وباقي أفراد العمل ذلك الزميل الذكي اللّبِق المتحدث الذي يسأل، ويستفهم إذا تعسَّر عليه فهم نقطة معينة، ولا يبالي بما يقوله الآخرون عنه، بل ويبدي رأيه في المواضيع المطروحة، وقد يصدق على البعض، ويعدل، أويقترح تغيير البعض الآخر. كل هذا يحدث أمامك، وأنت جالس تغوص بمقعدك، تغبطه على جُرْأته، وحضوره القوي بالمكان، وتتمني أن تكون مثله.

وعلى الجانب الآخر من الطاولة أنت جالسٌ تفكر ماذا قد يعتقده الآخرون عنك إذا ما استفسرت عن هذا المصطلح الجديد عليك الذي رأيته على حائط العرض، ولم تفهمه جيّدًا، وقد يعيقك عن متابعة، وفهم باقي المعلومة المقدمة. أو ربّما خطر على بالك اقتراح تطوير ذلك المنتج، أو زيادة نسبة البيع في المكان الفلاني... وبينما أنت تغوص في إرهاصاتك، ومخاوفك، وسيناريوهات التي ترسمها للآخرين، وآرائهم، وأحكامهم عليك إذا ما نطقت، وسألت، وعبّرت عن اقتراحك ورأيك الصّائب والذي غالبًا ما تستهين به وتتحرّج في التعبير عنه؛ خوفًا من الخطأ، أو الاعتراض، تسمع صوت ذلك الزميل يدوّي بصالة الاجتماعات، ويسأل، ويحاور، ويقترح نفس هذا الاقتراح العبقري الذي دار بداخلك، والذي وأدتَّه أنت في مهده؛ لانعدام ثقتك بنفسك، وقلّة تمتُّعك بـ"الذكاء العاطفي"، والاستحقاق. هو يدلي برأيه الذي لا يختلف كثيرًا عن رأيك، فينطلق المدير مثنيا على رجاحة أفكاره وعُمْق بصيرته.

وما يزيد من غيظك أيضًا أن مديرك، وزملائك دائمًا ما يلجَؤُون إلى هذا الزميل المِقْدام الذي لا يضيره اختلاف آرائه عن آراء الآخرين، فيكون بمثابة العقل المفكر الراجح بين أفراد طاقم العمل حتي وإن كنت أنت بالفعل أرجح منه عقلًا، وأكثر اتّزانًا - ولكنك شخصٌ يخشي الرَّفْضَ، ولا يستطيع تحمُّله، فاصبحت مفعولًا به، أو تابعًا للآراء، وليس فاعلًا، وقائدًا.

إذا كانت بالفعل كل هذه المواقف تؤلمك، فلا بُدَّ أن تتغيّر!

اعتزازك برأيك، وتقبُّلك لنفسك وأفكارك أنها قد تقبل الصواب، أو الخطأ، وعدم تحرجك من حدوث الخطأ، وعدم رؤية نفسك بنظّارة وأحكام الآخرين هو جزءٌ لا يتجزّأ من رحلتك في اتّجاه

تحقيق "الذكاء العاطفي".

ولربّما ترجع معاناتك مع عدم القدرة على قول كلمة "لا"، أو الخوف من الاعتراض، وعدم القبول من الآخرين، والاستماتة في إظهار الاسترضاء، والمثالية إلى الطريقة التي تربّيْتَ عليها والمحاور التي رسخت بعقلك الباطن، وهو أنَّ الاعتراض على الرأي، أو التَّحاوُر، أوالسؤال عن معنى التَّصرّف المعيّن هو جريمة، وعقوق وتعدٍّ على احترام الآخر، فالسمع والطاعة دون نقاش هم أقرب طريق لاسترضاء من أمامك، وأسهل كثيرًا من السِّباحة ضد التيار.

إذًا دعك من هذا الاعتقاد الموروث إذا كنت بالفعل مهتمًّا باكتساب مهارة "الذكاء العاطفي".

4- تقبُّل الاختلاف - إذا تصالحت مع تضاربات، واختلافات مشاعرك، فسترحّب باختلاف الآخرين معك:

"أنت صاحب حق، ولكن خصمك أيضًا صاحب حق".

نجيب محفوظ

في النقطه السابقة تحدثنا عن شجاعتك في التعبير عن رأيك، واعتزازك بوجهة نظرك، وكيف تعبِّر عنها، وتطرحها بذكاء.

ولكن، ماذا لو اختلف الآخرون عنك؟ وماذا لو خالفوك في الرأي، وماذا لو اكتشفت توجّههم السياسي والديني، والأيديولوجي المختلف تمامًا عن توجُّهك؟

الأشخاصُ المتمتّعون بـ"الذكاء العاطفي" ماهرون جِدًّا في تقبُّل اختلاف الآخرين عنهم، بل يعتبرون الاختلاف فرصة لتقارب وجهات النظر، فالأقطاب المتشابهة عادة ما تتنافر، أما الاقطاب المختلفة تتجاذب، وتتحاور، وتنتج، وتتمخّض عن آراء جديدة جديرة بالاحترام.

فاذا كنت تتشاءم من الأسود، وتحتفل بالأبيض، فاللون الأبيض لشخص آخر هو لون الحداد والحزن، وإذا كان الأخضر يعني لك الربيع والتفاؤل، فقد يكون مرتبطًا في العقل اللّا واعي لشخص آخر بشعورٍ آخرَ تمامًا ربّما الموت، والفقد.

لذا تعتبر سعة الصدر، ورحابة العقل لتقبّل أي شخص مهما كان اختلاف ديانته، وعباداته، ويقينه وخلفياته النفسية، ووضعه الاجتماعي هي بكلٍّ بساطة أحد المفاتيح الذهبية الرئيسية للدخول إلى بوَّابات قلب، وعقل البشر دون استئذان، ومحاولات تقبُّلك للآخر أثناء الحديث، وإظهار أنك لم تتأثر كثيرًا باكتشافك اختلافه عنك في الرأي والعقيدة والتوجُّهات قد يثير حيرة الطرف الآخر المختلف عنك، ولكن تصرّفك هذا يجعله يهدأ داخليًّا ويتحرَّر من هاجس خوفه من عدم تقبُّلك له، واستماتته في الدفاع عن وجهة نظره.

ثباتك الانفعالي، وابتسامتك الواثقة المرحبة بالاختلاف تجعل من أمامك ينجذب إليك أكثر، ويشعر بالأمان معك، فأنت لم تقننه، وتختزله، وتتحامل عليه بسبب اختلافه، وإنما أشعرته بالاحترام حتي وإن كان لكلّ منكما طريقٌ مختلفٌ يسلكه.

ولكن كيف تخفِّف من حِدَّة اختلافك مع الآخر أثناء الحديث؟ وكيف تهدئ من روعه، واحتدامه، وإصراره على فرض وجهة نظره عليك؟

تخيل الآن أنك دخلت في جدال مع أحدهم، وهو يعرف ويعي تمامًا اختلاف فكرك، وآرائك عنه، فيناقشك بحماقة ويتعمد أن ينزلك إلى مستواه المتدنِّي في الحوار، وأنت على الجانب الآخر تريد أن تظل ذلك الشخص الأنيق فكريًّا والذكي عاطفيًّا- كيف ستتصرف؟

الابتسامة، والثبات الانفعالي، وانتقاء وإعادة صياغة كلمات الحوار الموجهة إلى من يجادل معك، ويحتدم في حديثه لها تأثير السحر على تسكين حِدَّة آلام جدال من يحدِّثك، ورغبته الشديدة في الانتصار عليك، بل تجعله مشدودًا أكثر لسماع رأيك.

إليك بعض المقترحات لإعادة صياغة الجمل الاعتراضية والتي تعتمد في معناها العميق على سياسة البسط، ثم الجذب والتي تعتمد على تنميل عقل من أمامك في البداية عن طريق عنصر المفاجأة، وسيطرتك عليه بإلقاء جمل وتعبيرات تروق له، وتتفق تمامًا مع رأيه، فيسكن إليك، ثم تلقي بشباكك أنت، وتطرح رأيك المخالف.

- "رأيك صحيح وأحترم طريقة تفكيرك، وأتخيّل أنني قد أفكر في الأمر من محور آخر ألا وهو...."

- "هذه وجهة نظر تُحترم، ولم تخطر لي من قبل، ولربّما أحب أن أضيف عليها أن....."

- "ألا تعتقد أنه إذا نظرنا سويًّا للمشكلة من محور آخر لربّما توصَّلنا إلى الحلّ الفلاني..."

- "أتفهم تمامًا ما تتحدث عنه، وأعتقد أنك أيضًا ستفهمني إذا قلت لك إن...."

- "تعرف أنه لو كنت مكانك كنت سأشعر بنفس الشيء، وأتخيَّل أنني كنت سأستشعر معنى آخر..."

- "تعرف أنه لو كنت مكانك ربَّما كنت سأتصرف من نفس هذا المنظور، وإضافة إلى ذلك كنت سأفعل..."

- "الحقيقة أن رأيك إضافة عظيمة إلى موضوع الحوار، وإذا حللناه من منظور آخر ستكتشف أن ...."

تخيَّل نفسك في نفس الموقف، ولكنك تعترض مباشرة وتختلف مع الآخرعلى الفور باستخدامك للأسلوب الآتي:

"لا لا، أنا أختلف معك تمامًا في هذه النقطة."

"رأيك خاطئ بالمرة".

"ربما تكون على حق ولكن..".

"لا لا أنت لم تفهم وجهة نظري، ولم تركِّز جيِّدًا في كلامي...."

"إذا سمعتني، وفهمتني جيِّدًا ما كنت طرحت مثل هذا السؤال".

ما رأيك؟ وماذا شعرت عندما مررت بعينيك على هذه الجمل؟ أعتقد أنك استشعرت كمية الحِدَّة، والندية، والتوتر والتقليل من الطرف الآخر، وتحفيزه أكثر إلى الدفاع والجدال.

الشخص الذكي عاطفيًّا يتجنّب كلمة "ولكن" عند الحوار الجدلي؛ لأنها بمثابة الممحاة التي تمحو الرأي السابق لرأيك وتجبر المستمتع إلى الأخذ والاستماع برأيك أنت فقط.

ويحضرني في هذا المقام المقولة المشهوره للفنان السيريالي سلفادور دالي "لا تجادل أحمقَ، فقد يخطئ المشاهدون التمييز بينكما".

5- إعطاء المجاملات بنسبة وتناسب -

"أنت مجامل، إذًا أنت محبوبٌ"

من لا يجد غضاضة في مجاملة الآخرين هو شخصٌ بكلِّ بساطة واثق بشدَّة من نفسه، فلا يضرُّه، ولا يقلّل من شأنه أن يثني على مَنْ أمامه.

أنت تجامل من أمامك؛ لأنك واضحٌ، ومتسامحٌ مع نواقصك وتركز بالأكثر على إيجابياتك، ومواطن القوة في شخصيتك وأنت تبخل بالمجاملة؛ لأنك تخجل من نواقصك، وتخشي مواجهتها، وبدلًا من إصلاحها تعمد إلى إسقاط هذا النقص على غيرك، فتعمد إمَّا بالبخل عليه بالإطراء والمجاملة لأنك لا تستطيع أن تثني في الأساس على ذاتك وإما بإسقاط هذه النواقص عليه عن طريق النقد، والاستهزاء.

لذلك نجد هذه المعضلة تظهر إلى حَدٍّ كبير في تعاملات النساء مع بعضهن بعضًا، فالنساء اللَّاتي يعانين من ضعف الثقة بالنفس، والإحساس الداخلي بالدّونيّة يصعب عليهن مجاملتهم للأخريات؛ لأنها تعتقد بذلك أنها تقارن نفسها بالأخرى، وأن الأخرى هي الأفضل إذا عبرت لها بالثناء والمجاملة على جمالها، أو أناقتها، أو حتي مهارتها في طبخ أكلة معينة وهكذا.

لذلك، فإتقانك لفن المجاملة بحكمة هو محور أساسي يكسبك محبة الخلق، ويجعلك شخصًا كاريزماتيًّا بجدارة، ويفتح لك الأبواب المغلقة في حياتك العملية، والاجتماعية، وجميع نواحي الحياة؛ ولأنك شخصٌ تلتفت إلى إيجابياتك، فأنت تتمنى أيضًا نفس السلوك والقناعة للآخرين. فمجاملتك لشخص ما تجعله يلتفت إلى الصفات والأخلاق الحسنة التي فيه، وهذا بالطبع سيحفزه على الإتيان بمثل هذه السلوكيات مرات عديدة بروح معنوية مرتفعة.

وكثيرًا جِدًّا ما يختلط علينا مفاهيم مثل النفاق الاجتماعي والتملق، والمجاملة، والنقد.

ولكن الحديث هنا عن إعطاء مجاملات بأناقة وتفكر، وهي في الواقع مهارة اجتماعية، وطريقة رائعة للبدء في الحديث واستمراره بصورة انسيابية مع ترك أثر مريح بعيد المدى في نفسية

مَنْ تحدِّثه ليتذكرك به دائمًا؛ ذلك لأن المجاملات المنمَّقة تقوِّي الروابط الاجتماعية، وتحدّ من التوجُّس والقلق بشأن التواصل.

ولا بُدّ أن نعترف بأن الإنسان بغضِّ النظر عن عمره، ومنصبه الاجتماعي، ومرحلته العمرية يكره النقد المباشر، والجارح، ولديه احتياج نفسي، ووجداني، واجتماعي وهو أن يشعر بأنه مقبولٌ، ومرغوبٌ من بيئته، وأسرته، وأقرانه وكلّ من حوله. احتياج أن يشعر أنه مرئيٌّ، ومحسوس ومسموع.

ويأتي إشباع "الاحتياج بالقبول" عن طريق التوكيدات التي يتلقَّاها من الآخرين سواء عن طريق نظراتهم، أو كلماتهم. وهذه التوكيدات ما هي إلَّا المجاملات، والثناء، والإطراء عليه.

لذلك إذا أردت أن تلمس أوتار قلب من أمامك، فتشبع احتياجه بالقبول، وتكسر توجُّسه من مشاركتك الحديث عليك بالمجاملات اللطيفة المقنَّنة والموجَّهة.

ولكن، لماذا وصفت المجاملات هنا بالمقنَّنة والموجَّهة؟

لأن المجاملات وكلمات الإطراء إذا لم تقنَّنْ على حسب الموقف، والشخص، والمناسبة بخست قيمتها، وقلَّ تأثيرها في النفس، وزهد من أمامك في مصداقيتها. وإذا اعتقدت أنك ستحفظ كلمتَيْ مجاملة كورقة رابحة تسحبها عند اللزوم تستخدمها دائمة في أي موقف، ومع أي شخص، وتردّدها كالببغاء، فأنت قد غادرت منطقة "الذكاء العاطفي" متَّجِهًا إلى التبلُّد، والغباء الاجتماعي!

وإذا كنت تخشي أحيانًا من تلقائيتك في إعطاء المجاملات وتخشى أن تطيع صوت حدسك، فيخرب تواصلك، ويهرب المشاعر سريعًا، فعليك معرفة بعض المسلَّمات التي لا يجب إطلاقًا استخدامها كنوع من المجاملة عند افتتاحية حديث ما مع شخصٍ سواء أكنت تعرفه، أم تقابله لأول مرة:

(التعليق على تغيُّر الوزن سواء أكان فقدًا، أو زيادة!).

"الشخص الكاريزماتي" لا يقابل من أمامه بجملة: "يااااه لقد فقدت وزنك".

أو: "يا إلهي! لقد زاد وزنك عن آخر مرة التقينا، وأصبحت منتفخًا".

يعتقد البعض أن التعليق على فقدان الوزن هو نوع من المجاملة التي قد تسعد من أمامك، ولكنك لا تعرف بالفعل إذا كانت تسعده، أم تؤلمه، فقد يكون فقد الوزن بسبب إصابته بمرض ما، أو المرور بأزمة عاطفية، أو نفسية.

لذا فـ"الكاريزماتي" ينتظر بحذر ماذا تريد أذن الآخر أن تسمع،وماذا يرضيها؟

هل يحكي لك الآخر أنه مشغول هذه الأيام بنظام حِمْية ونظامٍ غذائيٍّ صحِّيٍّ، إذًا انطلق، وأعطه التوكيد أنه فقد بعض الوزن. وإذا بالفعل تريد أن تكون محايدًا وصادقًا، فلربَّما بالفعل لم تلحظ تغيُّرًا في وزنه، فأنت لن تخطئ أبدًا إذا أعطيته مجاملة خاصة بعزيمته كأن تقول له: "أنا متأكد من وصولك لهدفك، ووزنك المرجو أيًّا كان؛ لأنك قوي العزيمة، وأنجزت بالفعل أشياء كثيرة بحياتك".

هل يحكي لك محدِّثك عن قلقه؛ بسبب زيادة وزنه، وإحباطه الذي يخرجه في تناول الطعام؟ تسلل إلى قلب هذا المحبط بخفة ومهارة، وجامله بمقولة قد تغيِّر من توجهه النفسي في الفترة الحالية، وتشدّ من أزره بقولك: "هذه مرحلة، وستمرّ وأهم ما في هذه المرحلة هو أنت، وصحتك النفسية والجسدية، والتي إذا لم تحافظ عليها، وتعدّها لتجاوز هذه المشكلة، فستظلّ هكذا.."

(التعليق على التقدم في العمر، أو تدهور الصحة)

فبعض الأغبياء عاطفيًّا يعتقدون أن تعليقهم على حزنهم على من أمامهم، وتعاطفهم معه على تدهور صحته، أو إصابته بمرضٍ معيّن، وتغيّر زَهْو شكله، وصحته هو نوع من إظهار التعاطف، والتقرّب، وبناء جسور المَوَدّة، ولكن أي إنسان على وجه هذه الأرض لا يريد التركيز على هذه الحقيقه؛ لأنه هو نفسه يرفض داخليًّا هذا التوكيد، فتأتي أنت، وتؤكد عليه شحوبه، وهزلانه، وصراعه مع المرض اعتقادها منك أنك بذلك تواسيه، وتشدّ من أزره.

"الذكي عاطفيًّا" يرى أرواح الأشخاص، ويتعامل معها ويعطي لهم أيضًا الإيحاء بذلك، فتصيبهم الأريحية والاطمئنان في التعامل.

(السؤال عن الحالة الاجتماعية)

تذكر ما ذكرناه سلفًا، الكاريزماتي ينتظر ولا يتهور، يستسقي الحقائق، ويستنتجها بذكاء، ولا يصدر الأحكام سريعًا، فيسقط طرف حبل التواصل سريعًا من يده.

كل إنسان بداخله جزء مظلم في أعماق نفسه لا يريد أحد أن يطلع عليه، ولا يريد حتى أن يواجه نفسه به، أو يأتي شخصٌ آخر، فيحفر في الظلام، ويظهره على السطح. انتظر، ولا تصدر أحكامًا، وتسأل محدِّثك اعتقادًا منك بأنك تجامله، وتكسر الحواجز بينكما "كم لديك من الأبناء؟"، فقد يكون محرومًا من نعمة الإنجاب، انتظر ليظهر في كلامه ما يدلُّ على أنَّ لديه أبناءً، فتستطيع إذًا أن تطرح هذا السؤال.

قد تطرحين سؤالًا تلقائِيًّا يبدو طبيعيًّا للغاية على تلك الزميلة التي التحقت حديثًا بالعمل إذا كانت متزوجة أم لا. وهذا ليس من "الذكاء العاطفي"، فقد تكون تأخرت بسِنّ الزواج، أو قد تكون خرجت لتوّها من تجربة عاطفية كانت تعوِّل عليها أملًا كبيرًا، أو قد تكون منفصلة، وتخجل من كشف حالتها الاجتماعية اعتقادًا منها أنه ينقص من قدرها.

وهكذا، فان التَّعدِّي على حدود الآخرين النفسية من دافع إبداء المجاملة، والتقرُّب، وكسر الحواجز قد يغيّر مسارات الألفة تمامًا في بداية أي تواصل بين الأشخاص.

إذًا الشخص الذكي عاطفيًّا يتعود دائمًا على إعطاء المجاملات الرقيقة الحيادية التي لا يحتمل تفسيرها معنيين.

وصحيح أن ما يسعد شخصًا ما ليس بالضرورة يطرب آذان الشخص الآخر. ولكن هناك مسلَّمات تنطبق على جميع البشر رجالًا كانوا أم نساء، أطفالًا أم بالغين - ألا وهو الثناء على المظهر الخارجي، أو رجاحة الفكر.

فإطراؤك على صديقتك، أو زميلتك إنها "تبدو في أبهى صورها اليوم" سيسعدها، ويصعدها إلى السماء السابعة من فرط الفرحة، وحصولها على جرعة من الاحتياج المعنوي بأنها "مرئية"

ومجاملاتك لمن تتحدث إليهم بإشعارهم أنك "تشعر" بهم هي أفضل ما يمكن عمله لتصبح ذلك النجم "الكاريزماتي" الدافئ الحديث الذي يتطلع الجميع للحديث معه.

مجرد قول: "هل أنت على ما يرام اليوم؟" مجرد متابعتك لحالة زميل، أو صديق خرج مبكِّرًا من العمل لظرف طارئ، وسؤالك عنه يهديه احتياجه للاهتمام، ويشبعه غريزة أن يكون "مرئيًّا" و"محسوسًا."

ولكن استخدم هذه المهارة بحذر، فالأشخاص يسعدون جِدًّا بسؤالك عن مشاعرهم، ولكن المبالغة، والتكرار الدائم في السؤال قد يرهق مَنْ حولَكَ، ويؤدِّي إلى نتيجة عكسية.

المحور الثالث

"التصرُّفات"

"لا تحدثني عن الذكاء، دعني أرَهُ في تصرُّفاتك"

- "إننا لسنا ما نقول، بل نحن ما نفعل"

جان بول سارتر

هنا وصلنا إلى المحطة الأخيرة، كيف تكون تصرُّفات "الشخص الكاريزماتي"؟

"التصرُّفات" بصفة عامة كما عرفناها في كتب علوم النفس والاجتماع، والتَّواصل هي "المعالجة الداخلية لمجموع الأفكار، والمشاعر المخزَّنة في الذاكرة، ومخزون الخبرات السابقة القابعة بالعقل اللَّا واعي".

وبالمعنى المبسَّط يمكننا طرح السؤال كالآتي: كيف للشخص الذكي عاطفيًّا أن يُصرِف أفكاره، ومشاعره ويُحسن إدارتهما ليكون الناتج النهائي تصرفاتٍ، وسلوكياتٍ أنيقة متَّزنة منطقية حيادية، وبعيدة كلّ البُعْد عن التعصب واستباق الأحداث، وإصدار مسبق للأحكام ـ تصرُّفات تضمن لك القبول، والنجاح، والجاذبية على جميع مستويات الحياة.

لأن العكس صحيح، أي أنه إذا ترك الإنسان لنفسه، ولأفكاره، وعواطفه العَنَان، ولم يعالجها، ويروِّضها، ويتفكر فيها سيكون الناتج تصرُّفًا همجيًّا عشوائيًّا يتَّسم بـ""الغباء العاطفي"".

ولذلك، فإن الفرق بين الإنسان، والحيوان أن الحيوان يتصرَّف دون معالجة لمشاعره، فينقضّ على فريسته؛ لأنه يشعر بالجوع، والببغاء يثرثر، ويعيد نفس الكلمات التي حفظها، وقالها

منذ دقائق؛ لأنه لا يستطيع معالجة، ومراجعة أفكاره، فينطق بما يأتي على لسانه.

إذًا نريد أن نتعلم كيف نكبح جماح أنفسنا قبل الانزلاق في تصرُّف غير لائق.

ولكي نتقن ذلك لا بُدّ أن نفهم أوّلًا آلية تفاعلات الإنسان وردود أفعاله مع المحيط الخارجي، وكيف يتولَّد التصرُّف والسلوك؟ لماذا تجد نفسك في موقف معين تتصرّف، وتردّ تلقائيًّا بشكل ما؟

ولكن ما رأيك في أن نتوقف قليلًا في استراحة بسيطة، ونقرأ سويًّا الأبيات التالية من هذه المقولة الشعبية القديمة والتي تصف بدقَّة شديدة ما سأوضحه لك في السطور المقبلة:

كل إناءٍ بما فيه ينضحُ، وكلّ ذاتٍ بما فيها تفيض،

فمن كان الجمال يملأ ذاته فلا بُدّ أن تفيض بكل جميل،

ومن كان القبح زاده فلا تتوقع غير القبح بديل،

النحلة لا تصنع إلَّا عسلًا.... الحيّة لا تنفث إلَّا سُمًّا، وحامل المسك لن تشمَّ منه إلَّا عبقًا.

آلية تصرُّفات وأحكام، وتعاملات، وردود أفعال البشر تتمّ دائمًا، وبصفة أساسية من منظور ما توفر لديهم من مخزون التجارب، والأحداث، والمواقف التي عاشوها، أو رأوها تحدث أمامهم؛ لذلك تصدر الأحكام دائمًا من زاوية الخلفيات والقناعات النفسية التي ترعرعوا عليها.

مثال بسيط:

فرضنا أن معلمك في مادة الرياضيات بالمرحلة الابتدائية كان ينهرك كثيرًا، ويتنمَّر عليك؛ بسبب درجاتك الضعيفة وبطء أدائك في حساب عمليات الضرب، والقسمة، والذي ليس لك ذنب فيه، ولربَّما كانت طبيعتك تحتاج وقتًا للاستيعاب، والتفكير.

إذا كنت مررت بتجربة مماثلة كهذه في طفولتك، وماضيك، فتأكد من أنه عندما يرجع ابنك من المدرسة يوماً ما، ويشكو من تعثُّره في فهم المسألة الحسابية الفلانية أو أنه حصل على درجات ليست مرضية سيكون تصرُّفك في هذا الموقف، ولأول وهلة، ودون السيطرة على مشاعرك ينضح بما مررت به مسبقًا، وبالتالي به شيءٌ من التحامل.

قد تتحامل على ابنك؛ لأن تفكيره بطيء (كما كنت تعتقد عن نفسك، وتريده الآن أن يكون أفضل منك) فتنهره، وتؤنبه، أو تتحامل في غضب على معلمه، وتذهب إلى المدرسة لتأخذ بثأرك لابنك الذي هو في الواقع ثأرك أنت، حيث إنك الآن أكثر نضجًا، وتستطيع أن تدافع، وتعبِّر عن آرائك

وقِسْ على ذلك العديد من المواقف الحياتية المشابهة، والتي تكون تصرُّفاتنا فيها مليئة بالتحامل، والاندفاع يحكمها خلفية، وتصور ثابت عن الأشياء إذا لم يتمّ تنقيحها، والتدبر فيها، ووضعها على الميزان الكاريزماتي.

وسأستعرض معك هنا أهم التصرُّفات التي يجب ان تتجنبها إذا أردت بالفعل أن تكون شخصًا متوازنًا، و"ذكي عاطفيًّا".

هذه التصرُّفات ببساطة تفضح ما بداخلك على سبيل المثال: كيف تختار كلماتك، وطريقه تعبيراتك؟ هل هي سوداوية، أم زاهية حروفها تسرُّ السامعين؟ هل تتعلق بمن حولك تعلقًا مرضيًّا؟ هل أنت مكتفٍ اكتفاءً (كامل) بذاتك، أم (ناقص مكتمل) بالآخرين؟

هل أنت مستعد للمكاشفة؟ إذًا فلنبدأ.

1 - اختيار الألفاظ والكلمات بعناية - سحر الكلمة:

المتهمون بعلوم "البرمجة اللغوية" يدركون تمامًا قوة الكلمة واللفظ الواحد، وفاعلية الكلمات عند ترتيبها في جمل، ثم التأثير الفعَّال لمجموع صياغة المحتوي، والرسالة المراد توصيلها.

وأنت كشخصٍ "كاريزماتي" لا بُدّ أن تدرك، وتعي، وتستبصر أهمية، وخطورة الكلمة الواحدة، وأيضًا، فهم التكنيك المسمَّى بإعادة الصياغة، أو re- phrasing إذا كنت بالفعل تريد أن

تصبح مؤثّرًا.

وقد تتململ الآن في مقعدك، وأنت تقرأ هذه الكلمات، وتقول هذا شيء مرهق، ولا أستطيع أن أتنبه له، فكيف لي أن أتحكم، وأركّز في اختياري للكلمات أثناء حديثي؟

نعم أمر قد يبدو في بدايته مرهق، ولكنك تستطيع إتقانه بالتدريب. فالأشخاص المؤثرون هم الأشخاص القياديون مثل باراك أوباما على سبيل المثال كانوا أشخاصًا عاديين مثلي ومثلك، ولكنهم جرّبوا مرَّةً واحدة سحر قوة الكلمة وتأثيرها على عقول مَنْ يتحدّثون إليهم، فأدركوا فاعلية، وجمال هذه المهارة، فأصبحت مع الوقت نظامًا حياتِيًّا يميِّز معاملاتهم مع الآخرين، وأصبحت عادة لديهم، فلا يرهقون أنفسهم بالتدقيق في اختيار الكلمات مثلما كانوا يفعلون في بداية تعلُّمهم لهذه التقنية.

أنت أيضًا تستطيع، وليس ضروريًّا أن تكون رئيس دولة، أو تشغل منصبًا قياديًّا لتتشجع، وتطبق هذه المهارة؛ لأنك وبكل بساطة تحتاج الذكاء الاجتماعي في أبسط أمور حياتك بدءًا من تعاملاتك في مجال العمل، وحتي بالحياة الزوجية كما سنتعرف على ذلك في الفصول التالية.

هناك كلمة واحدة كفيلة بأن تشعُّ طاقة دافئة إيجابية في أرجاء نفسيتك، وهناك أيضًا النقيض. فهناك كلمة وحيدة تخرج من الفم، فترشق كالسهم في القلب، فتكسره وتكسر معه الرغبة في التواصل، والاستمرار في الحديث.

الأذكياء عاطفيًّا، والهادئون داخليًّا يميلون بصورة عَفْويَّة إلى استخدام كلمات مريحة ومبهجة؛ لأن ما بداخلهم ينعكس على تكوين جملهم، ولأن زاوية رؤيتهم متَّجهة إلى استخلاص المعني الإيجابي في كلِّ شيء، وحتي من قلب المواقف السلبية.

فطريقتهم أيًّا كان ما يتحدثون عنه جذابة تريح القلب.

- يتحدثون عن جمال الطقس الرائع عندما تشرق الشمس.

- وعندما ينقلب الجو يمزحون، ويقولون: "الجو يتقلَّب مثل الدنيا، فرصة حتى نعرف قيمة الشمس، والدفء.".

- عندما يحزنون بسبب مرورهم بمشاكل يعترفون ويبكون، ولكن تكون طريقة التعبير: "أمرُّ بمشاكلَ لا حصر لها ولكن يقيني أنها ستنتهي، وتمرُّ مرَّ السحاب كما يمرُّ كلّ شيءٍ في الحياة، وينتهي، ثم إني مررت بما هو أصعب من ذلك، لماذا سأخفق إذًا في التغلب على تلك المشكلة؟."

- أما عند اضطرارهم للبقاء في الزحام المروري، فيزهقون لبرهة، وسرعان ما يرونها فرصة سانحة إجبارية لاستغلال الوقت أفضل استغلال، مجرد الاسترخاء، والاستماع إلى الموسيقي، يتأملون في الخلق، والخالق، ويسبحون ويذكرون الله، أو حتي يستغلون الوقت في قضاء الواجبات الاجتماعية، وإجراء المكالمات التليفونية.

نفس هذه المواقف يمكن أن يتم التعبير عنها بأسلوبٍ مليءٍ بالإرهاق، والطاقة السلبية الهادمة للمستقبل والمرسل معًا. فالأغبياء عاطفيًّا:

- لا يتحدثون عن الطقس إلَّا إذا كان سيِّئًا فقط. أما في الأيام الأخرى ذات الشمس الساطعة، والجوّ الصّحْو هم لا يفقهون، ولا يسمعون.

- وتقلبات الطقس بالنسبة لهم فرصة للتأفُّفِ، والتَّذَمُّر والوجع والشكوي: "أكره هذا الطقس.. يصيبني بالصداع، أكره الحرّ.. يخنقني، أكره البرد يقيِّد حركتي، أكره الربيع يصيبني بالحساسية، متي يمرُّ الخريف، فهو يصيبني بالكآبة".

- عندما يحزنون بسبب مرورهم بمشاكل يولولون، ويطول حزنهم وسواد أيامهم، وتكون طريقة التعبير قاتمة مثل أفكارهم: "لم أرَ في حياتي يومَ فرحٍ، كلّ الأيام تشبه بعضها في حظي العثر".

- أما عند اضطرارهم للبقاء في الزحام المروري، فيلعنون اللحظة التي خرجوا فيها من المنزل،أو ربّما قرار الخروج واتّخاذ الطريق هذا، أو ربّما من أشار عليهم بالذهاب إلى هذا المشوار. يتململون، ويحرقون أعصابهم وعندما يضطرون للانتظار مجبرين غير مخيَّرين، يتّجه تفكيرهم إلى تقليب تربة الماضي الأليم لتخرج منها أسوأ الذكريات ويسرحون طويلًا فيمن آذاهم.

وهكذا قِسْ على ذلك العديد من الأمثله البسيطة التي من خلالها تستطيع ببساطة التقاط الكاريزماتي وإيجابيته المشرقة من بين آلالاف الأشخاص.

أما "الشخص الكاريزماتي" يعيد صياغة الجمل والكلمات؛ لأنه يفترض أنه شخصٌ إيجابيٌّ، ومتصالح مع ذاته، ولديه من المرونة النفسية ليستقرئ الأحداث من زاوية غير اعتيادية كما يفعل البعض. فمثلًا الشخص الذكي اجتماعيًّا يتجنب عن عمد استخدام كلمة "المشكلة" وهي كلمة عفوية نتناولها في أفواهنا طيلة اليوم دون إدراك أثرها السلبي الخَفِيّ على النفوس.

فبدؤك لحديث ما وأنت تحكي لمحدِّثك بقولك مثلًا:

"المشكله أنني ..." أو

"مشكلتي تتلخص في ...".

أو عندما تبدي له رأيك في أمر ما يحكيه لك، فتبادره قائلًا:

"أتعرف ما هي مشكلتك، هي أنك...."

كلمة "مشكلة" تحوي شعورًا سلبيًّا بداخلها، وصعوبة الوصول إلى حَلٍّ، وتشي بنقص صفة معينة في الشخص وبالتالي، فهي تحمل في معناها النقد، والتعديل.

استبدل كلمة مشكلة بـ "النقطة المحورية" هي..." أو

"الموضوع يتلخص ببساطة في...."

وعندما تبدي رأيك لصديقك، فالأفضل أن تقول:

"أتعرف ماذا ألاحظه في تصرُّفاتك؟ هو أنك...."

وفي المجال المهني أيضًا يتجنب الكاريزماتي استخدام كلمة "مشلكة"؛ لأنه يدرك أن المرؤوسين لا يريدون سماع المشاكل وإنما الحلول. لا يريدون أفراد طاقم عمل يركّزون على الناقص، وغير المتاح، والمسبِّب للمشاكل، وإنما الطرق المؤدِّية إلى البدائل.

واختيار الألفاظ، وقوة الكلمة هنا يشمل أيضًا حُسْن مخاطبة الآخرين بلغتهم الحقيقية ولغتهم المشاعرية.

1- اللغة الحقيقية وتعني لغة مَنْ تحدِّثه.

هل محدِّثك يتحدث العربية؟ لماذا تتعالي عليه باستخدام بعض الكلمات الأجنبية في الحديث؟ ولماذا تتوقع أنه سيفهمك؟ لماذا تتوقع أن يكون الآخرون على الدرجة نفسها من إتقان اللغات الأجنبية مثلك؟

الذي لا تعرفه هو أنك بتصرُّفك هذا تكشف عن ميلٍ خَفِيٍّ لديك إلى التعالي، وتعويض احتياج دفين بلفت الأنظار، فتعتمد إثارة حيرة محدّثك باستخدام تلك الكلمات الأجنبية، فتشعر بالعُلُو درجة، والأفضلية في الحديث.

وقد يتطور الأمر إلى ما هو أسوأ من ذلك باستخدامك المصطلحات التقنية الخاصة بخبايا عملك، والتي لا يفهمها إلّا أنت، أو من يعمل في نفس مجالك.

لا أزال أذكر رغبة، وإلحاح أمي -رحمها الله- على مصاحبتي لها عند زيارتها لطبيب القلب الذي كان يعالجها، كانت تصرُّ على قدومي معها فقط عند زيارة طبيب القلب دونًا عن باقي الأطباء المعالجين لها، الذين كانت تذهب إليهم في صحبة والدي.

ولكني كنت أعرف السبب تمامًا، كان هذا الطبيب يتحدث سريعًا، ونصف حديثه غير مفهوم، والنصف الآخر عبارة عن مصطلحات طبية معقدة باللغة الإنجليزية. فكانت عندما تريد الاستفسار عن شيءٍ، يقدّم لها نصف التوضيح بلغته الطبية بمصطلحاتها المتخصصه التي هو يفهمها، ودرسها وأتقنها، ولكن ماذا عن مستمعته الحائرة؟ وكان دوري في هذا الماراثون هو الترجمة، وكنت حينها طالبة أدرس الأدب الإنجليزي، فكانت تعوِّل عليّ، وتأمل أن أقوم لها بالترجمة والتي كانت أيضًا تحيِّرني، وترهقني، فأنا درست الأدب الإنجليزي، وليس ديناميكية ضخِّ الدم في الأذين، والبطين باللغة الإنجليزية.

وكما ترى ظل هذا الموقف عالقًا في ذهني؛ لأني كنت على صِغَرِ سنّي أحنق على هذا الطبيب الذي ينفّر مرضاه ويتركهم في حالة من السباق الذِّهْنِيّ لمحاولة فهم ما يدور بداخلهم، بدلًا من أن يكون بلسمًا لتخفيف وطأة أوجاعهم، ولم أكن أعرف آنذاك أن هذا ما هو إلّا افتقار للذكاء الاجتماعي، ووهن في مهارة كسب قلوب الآخرين.

2- وكذلك فإن "الكاريزماتي المتمرس" هو مَنْ يلعب بخفة على وتر اختيار لغة المشاعر.

لغة المشاعر سنتعرض لها بصورة مفصَّلة في فصل "الذكاء العاطفي في الحياة الزوجية" ولكن سنلقي الضوء عليه هنا سريعًا؛ لأنه لا بُدَّ من استخدامها في مختلف مجالات الحياة.

فلكلٍ منَّا طريقته في التعبير عن مشاعره، ولكلٍ منّا أيضًا كلمات معينة تلازمه، ويفضل استخدامها دائمًا، والبعض منّا يعبّر بطريقة حِسِّيَّة.. والبعض الآخر بطريقة بصرية، أو سمعية.

ألم تلحظ أن بعضَ مَنْ حولك يقول: "أشعر أن هناك مشكلة ما قد تحدث".

البعض يعبّر عن نفس المعني بقوله: "أنا أرى أن هناك مشكلة ما وراء هذا الموضوع".

أما الجزء المتبقي، فقد يعبِّر أيضًا عن المعني قائلًا:

"صوت حدسي لا يخطئ، ويقول إن هناك مشكلة ما بالأمر الفلاني".

وهكذا كلٌّ منّا له طبيعته، وشخصيته، وأسلوبه المفضَّل للتعبير عن ذاته. الشخص الذكي عاطفيًّا يلتقط سريعًا ما بين السطور ليفهم طبيعة كلّ شخص، ويقوم بما يسمَّى بـ"المجاراة اللفظية"، وهو شيءٌ يخطف قلب من أمامك؛ لأنه يشعره بالراحة، وأنه مفهومٌ تمامًا.

فعندما تلقط سريعًا حقيقة أن مديرك بالعمل شخصية "بصرية"، ويستخدم كلمات مثل: "أتخيَّل"، "أرى"، "أتصوَّر"، فستكون مبادلته بكلمات مثل: "أشعر أننا سنقدم الميزانية بالوقت

المناسب" ليس بالتأكيد أفضل وسيلة لجذب انتباهه، وشدِّه إليك، وممارسة قوة التأثير، والإقناع عليه.

ولكن تخيَّل أنك كلما تراه، وتتحدثان عن خطة العمل الخاصة بالمشروع الفلاني، تبادره قائلًا: "لقد ألقيت نظرة اليوم على الجدول الزمني، وأرى أننا سننتهي في الوقت المحدّد.".

وهكذا على قدر فطنتك في استنتاج أنواع الشخصيات ومقدار رهافة حِسِّك يكون قوة تأثيرك، وإدارة تصرُّفاتك بما يضمن لك أفضل النتائج، والتأثير على الآخرين.

2 - التحامل، وأخذ الأمور بصفة شخصية دائمًا:

في مقتبل حياتي المِهْنية منذ أكثر من عشرين عامًا كنت أعمل بفروع إحدى شركات الطيران المرموقة بمدينة ڤيينا في قسم التسويق والبيع.

ولم يكن من المألوف على الإطلاق في أوروبا آنذاك رؤية مسلمة من أصول عربية بغطاء رأس تعمل في شركة كبرى. كانت أوروبا في هذا الوقت من منتصف التسعينيات تتأرجح بين رفضها، وتقبُّلها، وصراعاتها مع المغتربين الأجانب المقيمين بها، حيث كانت بعض الوظائف المعينة مقصورة فقط على الأجانب كأعمال النظافة، وبيع الجرائد وهكذا.

ولكن لشجاعتي و لإصراري على النجاح، وكسر "التابوهات" والأفكار التي تُفرض علينا كبشر دون ذنب، أو مرجعية صحيحة، وتضعنا في نطاق معيَّن رفضت أنا شخصيًّا أن أقبله، استطعت أن أقتنص بجدارة، وبعد جولات اختبار، ومقابلات عدَّة تلك الوظيفة الرائعة التي مكثت بها سبع سنوات مليئة بالتقدّم، والنجاح! ولا بُدّ من أن أعترف معكم أنه بالرغم من انبهاري بحصولي على تلك الوظيفة، كنت أحيانًا أتوجَّس خيفةً، وأتساءل داخليًّا إذا كان كل من أتعامل معهم مستقبلًا سيتقبّلونني بغطاء رأسي!

كانت طبيعة عملي تحتِّم عليَّ التواصل مع الشركات المحلية التي تنظم الحملات الإعلانية، وكنت أقابل أنماطًا من البشر منهم المتسامح المنفتح على الثقافات الأخرى وبالتالي مظهري كمسلمة

لم يكن مفاجأة غير مرغوبة بالنسبة له، وكنت أشعر بأنَّ البعض الآخر ينظر لي شَذَرًا، أو ربَّما تهيَّأ لي ذلك.

وفي أحد الأيام، وأثناء اجتماعي مع سيدتين من إحدى الشركات الكبري التي كانت تنظم لنا حملة دعايه بالتلفاز وبعد انتهاء المقابله نظرت إليَّ إحداهنّ، وسألتني:

"لَدَيَّ سؤالٌ يدور بذهني، ولا أستطيع التغلب على فضولي، هل ترتدين أيضًا الحجاب بالمنزل؟ أم أنه غطاء يُلْبَسُ فقط خارج البيت؟ وهل تضطر المرأة المسلمة لغسل شعرها أكثر؛ بسبب كبسه وقتًا طويلًا تحت غطاء الرأس؟!"

أتذكر أنه في هذه اللحظه فار دمي، واحتقن وجهي، وظهرت عليَّ علامات الغضب والتوتر، وخرج منِّي رَدٌّ سخيف إن دلَّ على شيءٍ، فإنما يدل على عدم ثقتي بنفسي آنذاك، فقلت لها: "هذه مسائل شخصية ليس لكِ أن تسألي عنها" اعتذرت السيدة، وانتهت المقابلة، ولكن لم ينتهِ الموقف داخل دهاليز عقلي، ونفسي.

حينما خلوت إلى نفسي وهدأت، أردت استرجاع المشهد مرة أخرى أمام عيني، أردت مواجهة نفسي بالحقيقة:

- أنا انفعلت ليس لقبح السؤال؛ ولكن لأني من الداخل محمَّلة ومبرمجة مسبقًا أن الأجانب بأوروبا غير محبوبين، وأن العنصرية تزداد يوميًّا ضد المسلمين.

- أنا تحاملت على السيدة السائلة ليس لحماقة فضولها، ولكني أخذت الأمور من منظورٍ شخصيٍّ بحت، واعتقدت أنها تريد معايرتي بشيءٍ ما غير مألوف.

- أنا بادرت بتصرّف ليس به أدنى درجة من "الذكاء العاطفي" لخوف ما داخلي، ولربّما لعدم اكتمال ثقتي بنفسي آنذاك الوقت؛ ولأني لم أنقح مشاعري، ولم أسيطر على انفعالي، فاعتقدت أن صيحتها عليّ، وسؤالها لي كأنه العدو ولا بُدّ من أن استلّ سيفي، وأحارب!

تمنيت لو رجع الزمن بي إلى الوراء؛ لأنظرَ للموقف من منظور حيادِيٍّ، وليس تحامليًّا، من منظور ذكي ماهر وليس ضيقَ الأفق.

الأمر كان بسيطًا للغاية: هذه السيدة سألتني؛ لأنها شغوفة بمعرفة المزيد عن الإسلام وعن المسلمات، وبالتأكيد أثار فضولها وجودي بهذا المكان، فقد أكون تركت انطباعًا إيجابيًّا حسنًا لديها؛ بسبب لباقتي، وإتقاني للّغة الألمانية وأرادت هي أن تفتح حديثًا معي، وتسأل ببراءة عن شيء هي بالفعل لا تعرف عنه الكثير!

هل استشعرت معنى الفكرة الآن؟

الشخص الذكي عاطفيًّا الواثق من مكانته، ومركزه، وقيمته لا يفسر كل كلام يقال من حوله، وكأنه هو المقصود به دائمًا، لا يفسر ويحلل، ويتمركز على ما يقوله الآخرون؛ لأنه لا، ولن يزعزع من نظرته، وقيمته الذاتية، واعتزازه بنفسه شيئًا. هو أيضًا يتفهّم نفسية، ومشاعر مَنْ أمامه، فقد يكون الكلام بالفعل مصدره اهتمامًا بشخصك، ومحاولة للتقرُّب منك.

وقد يتساءل أحدكم الآن: إذًا ماذا لو بالفعل كانت تقصد هذه السيدة النَّيْلَ من المسلمات، والاستهزاء منهن؟ ماذا لو يتعمد الآخرون ايذائنا ببعض الكلمات عمدًا؟ هل نظلّ أذكياء عاطفيًّا؟ أم ينتهي الذكاء، والحكمة عند هذا الحَدِّ؟

بالطبع تستمر في ذكاء تصرُّفاتك؛ لأن "الذكاء العاطفي" أسلوب حياة، وليس تصرُّفًا واحدًا ينطبق على موقفٍ واحدٍ.

في تلك المواقف بالذات، تلك التي يتعمَّد الآخرون النيل منك ومن ثقتك بنفسك لا بُدَّ من أن تفهم أن محدِّثَك يريد اصطياد سلامك النفسي عن طريق رَمْيِ طُعْم الكلام المؤذي... فهمك المسبق لهذا السلوك يجعلك تحسن إدارة مشاعرك في هذه اللحظة، وتهدأ أكثر من اللّازم، وتتحلّى بالمزيد من الثبات الانفعالي؛ لأن كلّ هذه الإيماءات، والطاقات الهادئة الرصينة تُرْبك مَنْ أمامك لوهلة؛ لأنه لم ينلْ مراده منك برؤيتك متوتّرًا بسبب سؤاله، فتبادره بردٍّ غير متوقّع يتركه في حيرة من أمره.

وإذا أخذنا المثال السابق، وطبَّقنا عليه ما سبق اعتقادًا بأن السيدة السائلة كانت متعمدة بسؤالها النَّيْل، والاستهزاء منّي، فلو كنت في هذا الوقت من عمري مدربة جَيِّدًا على "الذكاء العاطفي" وفنّ الرّدّ كما أنا الآن لبادرتها بكلِّ هدوء وثقة وعيني في عينيها، والابتسامة تعلو وجهي:

- نعم سيدتي كيف عرفتِ ذلك؟ فعلًا الحجاب لا ترتديه المرأة المسلمة داخل المنزل طالما أنها مع أفراد أسرتها وبالنسبه لغسيل الشعر، كم مرة تغسلين شعرك أنتِ؟

ردٌّ آخر:

- نعم سيدتي، بالفعل المرأة المسلمة ترتدي الحجاب في وجود أغراب عنها، أما بالنسبة للعناية بنظافة الشعر، فلا أعتقد أن له علاقة بالحجاب، فكم من كاشفات لشعورهن، ولا يهتممن بنظافتهن الشخصية!

أخذك للأمور بصفة شخصية، وبتفكير يحمل الكثير من الشكِّ والتحامل، والخوف من الهجوم يجبرك على الانزلاق في دور المدافع، والمبرّر، وأنت داخل هذه الحالة الشعورية تصاب بما يسمى بالضباب الدماغي Brain fog وهو حالة من فوضي الأفكار داخل عقلك تعقد لسانك عن الرد الصحيح الهادئ الصائب.

<u>الخلاصة:</u> لا تتحامل، ولا تأخذ كل ما يدور حولك من منظور شخصي. ثباتك الانفعالي، وثقتك بنفسك أكبر من أن تهتز لأية كلمة عابرة، وهذا الهدوء الداخلي يساعدك أيضًا على استحضار الرد الذكي السريع إذا لم يكن الكلام بالفعل عابرًا، وإنما مقصود ومعني بمضايقتك.

3- التعالي على الآخرين:

يقال إن لكل قاعدة شواذً، ولكلّ تصرف العديد من التفسيرات، أما أنا فأؤكد لك أن حديثك بتعالٍ مع الآخرين ليس له غير تفسير واحد فقط:

فقرك للذكاء العاطفي، وإخفاقك في إدارة مشاعرك.

الحديث من أطراف أنفك مع الآخرين اعتقادًا منك بأن هذا يرسم لك هالة احترام اعتقاد خاطئ تمامًا؛ لأنه ينمُّ عن إحساس بالدونية، ونقص شديد، واحتياج وهميٍّ للاهتمام والتبجيل، ويشي أيضًا بمدى صِغَرِ حجمك الأدبي في نظر نفسك، فتختار سريعًا أن تُسقط على الآخرين هذه الصورة المتدنِّية عن نفسك قبل أن يستشعروها هم، ويكتشفوها من خلال تصرفاتك.

أتذكر تلك اللعبة التي تشبه الأرجوحة الموجودة بالحدائق والمتنزهات؟ والتي هي عبارة عن لوح خشبي مثبت من المنتصف على كرة، فإذا جلس شخص بثقله على طرف من أطراف هذا اللوح نزل معه لأسفل، وبالتالي ارتفع الطرف الآخر عاليًا بدون تحكُّم، أو إرادة. وكذلك يكون سلوكك عند التعالي والغرور مع الآخرين، أنت تتعمد بهذا أن تضغطهم إلى أسفل بطريقة تهكُّمك، ونقدك الدائم الهدّام توهّمًا منك أنك ترتفع تلقائيًّا إلى مكانة أعلى أفضل منهم.

في إحدى جلسات الاستشارة النفسية أتت إليَّ سيدة لطيفة مهندمة، وحسنه المظهر، تشغل منصبًا مرموقًا، ومتقدمة مهنيًّا في مجالها بالمقارنة بغيرها من أبناء جيلها في هذا المضمار. بدا لي منذ بداية الحديث أن طالبة النصيحة تتمتع بقدرٍ عالٍ من اللباقة، ولياقة الألفاظ، والاعتداد بالنفس، وكلها أمور رائعه تحسب لها. ولكن كانت لديها مشكلة وشكوي تؤرِّقها دفعتها إلى الاستشارة والتوجيه، وهي عدم قدرتها على تكوين صداقات، وإحساسها المتكرر بأن صديقاتها يبتعدن عنها تدريجيًّا لدرجة أنهن أحيانًا يرتِّبْنَ المقابلات مع بعضهن بعضًا من دونها ومن دون إعلامها.

وعندما بدأنا معًا في ترتيب أفكارها، ومراجعه مشاعرها وتصرُّفاتها في بعض المواقف، كاشفتني وواجهت نفسها أنها كانت تتلذَّذ بالحديث دائمًا عن طريقها المِهْنِيّ الصاعد أمام بعض صديقاتها اللاَّتي لا يعملن، وربما اخترن طواعية أن يكنّ ربّات بيوت، فكان الاسترسال في الحكي عن مدى نجاحها، وإرهاقها اليومي بالوظيفة بمثابة رفع وتوكيد لثقتها، وثقلها الأدبي في مقابل الإنزال من ثقل الأخريات، وكانت أحاديثها معهن في الواقع ما هي إلّا حوار من طرف واحد؛ لعدم وجود لغة حوار مشتركة على نفس المستوى، أو اهتمامات مشتركة من قِبَلِ الحاضرات. وحتى عندما أرادت كسب وُدِّهِنّ، وإظهار رغبتها في توطيد العلاقة بينهن، قامت بعمل حفلة عشاء لهنّ، وتفنَّنتْ في شراء أفضل المأكولات، وأغلى أنواع الضيافة! إلى هذا الحدّ يعتبر ذلك بادرة لطيفة، ولكن عندما قامت إحدى صديقاتها بعمل حفلة غذاء، وقامت بدعوة عدد من صديقاتها، ومن بينهنّ مُحَدِّثتي، جلست الأخيرة على طاولة غداء صديقتها، وفي عقر دارها تتحدث بفخر عن وليمة عشائها في ذاك اليوم، وكيف كلفتها الكثير من المال.

ماذا تتوقَّع من مثل هذه التصرُّفات في المُجْمَل؟

صحيح أن محدِّثتي مهندمة أنيقة المظهر، ولكنها ليست مهندمة الكلمات، وليست أنيقة التصرّفات. الاستعلاء على الآخرين مهما كنت جميلَ الخِلقة، والمظهر لن يجلب لك غير بُعْد

الآخرين نفسيًّا عنك، النقد الدائم، واستخدام أسلوب المَنِّ على ما تفعله معهم، يؤدِّي بك إلى الوقوع على حافة جسر مقطوع لا تستطيع معه العبور إلى شاطئِ قلوب الآخرين.

ولا سيما أن "التواضع والعَفْوِيّة المدروسة " لكونها عمودًا أساسيًّا من أعمدة الكاريزما، أصبحت تدرس للقادة السياسيين قبل دخولهم جولاتهم الانتخابية، فباتت موضة رائجة بين عدد من الشخصيات العالمية التي صعدت إلى السلطة أن ينزلوا إلى الجمهور، ويصافحوهم، ويلتقطوا الصور مع عامة الشعب. وقد يبادر المرشح السياسي إلى تقبيل الأطفال، أو زيارة جرحي الحرب، أو المستشفيات العامة، أو الذهاب إلى إحدى المناطق الشعبية الفقيرة ليشارك الطبقات الفقيرة جزءًا من يومهم. وكلها تصرفات دافئة المعني تعكس الجانب الإنساني داخل هؤلاء الأشخاص، فتجذب فئات البشر لهم على اختلاف أهوائهم ومشاربهم؛ لأنهم يشعرون بالقرب القلبي منهم.

4- التعلق المرضي بالأشخاص، والخوف من الفقد:

"تعوّد علي ألا تتعوّد علي أحد، فلا أحد سيدوم لأحد"

كما علمنا سابقًا، فإن إحدى المهارات الجوهرية لاكتساب "الذكاء العاطفي" هو "حسن استخدام العاطفة"، أو بمعني آخر: "فنّ إدارة الحب."

الإنسان الذي يميل إلى التعلُّق الدائم بالأشخاص على اختلاف درجة قرابتهم، وصلتهم وتواجدهم بحياته هو ببساطة شخص أخفق في فهم مشاعره، وترتيبها في خانة الحب الصادق، أو خانة التعلُّق، والتعوّد المرضي.

وهو بذلك يطبِّق منظومة "إهدار المشاعر"، وليس "إدارة المشاعر."

الشخص المتعلّق مرضيًّا هو شخصٌ يلتصق، ويرتبط بشِدّة بالآخرين، فهو يخشي الوحدة، والهجر. شخص لا يدعم ذاته؛ لأنه لا يكتفي بها وإنما لديه قلق وإحساس دائم بالنقص، الذي عادةً ما يكتمل في صحبة وتواجد الآخرين، فإذا ذهب هؤلاء تأرجح، وتراجع، وسقط، وعانى وحيدًا ومتألّمًا.

وليتجنَّب هذا الألم المتوقَّع يُضطرُّ دائمًا إلى تقديم فروض الولاء والطاعة لكسب مودَّتهم على حساب حدوده النفسية، أو التفاني في إرضائهم حتي وإن كانوا يؤذونه عاطفيًّا أو لفظيًّا، أو نفسيًّا، أو بدنيًّا - لا يهم، هذه ضريبته التي يعتقد أنه لا بُدَّ من دفعها لضمان تواجدهم.

والحديث هنا ليس بالضرورة عن علاقه تعلّق بين رجل وامرأة، وإنما يمتدُّ الشعور بالتعلّق إلى علاقات الصداقة فتجد الشخص يلتصق بأحد أصدقائه، وحتى ولو بالفعل لم يكن مرتاحًا معه، ولكنَّ وجود هذا الشخص في محيطه اطمئنان له.

كلُّ هذه اللخبطة النفسية، والصخب العاطفي ينعكس حتمًا على تصرُّفاتك، ولا يؤهلك لكي تكون كاريزماتيًّا، وشخصًا موثّرًا، فكيف تريد إذًا التأثير على الآخرين إذا كنت أنت نفسك لا تستطيع التأثير على نفسك، وإقناعها بكفايتك وتهدئة روعها من خوفها من الوحدة والهجر، وشعورك بالعجز.

سيدنا على بن أبي طالب له مقولة حكيمة في وصف اعتدال المشاعر، واعتدال سقف توقعاتنا الذي هو من أسباب طمأنينة النفس:

"أحبب حبيبك هونًا ما عسى أن يكون بغيضك يومًا ما وأبغض بغيضك هونًا ما عسى أن يكون حبيبك يومًا ما"

وهذا هو فنُّ التوسُّط في العواطف، وجعل باب قلبك مواربًا أي ليس مغلقًا بالكامل في وجه مَنْ أمامك، فلا تسمح لنفسك بالدخول في علاقة، ولا تجعله مفتوحًا على مصراعيه فتذوب، وتتلاشى، وتنتهي، وتضيع ملامحك، ثم عندما تنتهي هذه العلاقة تعود أدراجك لتبحث عن أشلائك، وبقاياك.

أنت إنسان خُلِقْتَ لكي تكون اجتماعيًّا، وليس اعتماديًّا. وإذا كنت بالفعل معنيًّا، ومهتمًّا بتعلم "الذكاء العاطفي" فلا بُدَّ من أن تواجه نفسك بهذه المتلازمة غير المحمودة، وتعرف أين تعود أسبابها لتتخلّص منها.

ودعني أعطك ضوءًا صغيرًا سريعًا كنقطة لبداية البحث عن الأسباب في داخلك. الأشخاص الذين يميلون للتعلُّق العاطفي قد يكونون تعرضوا في طفولتهم، أو مراهقتهم لصدماتِ فَقْدٍ مثل فقد

أحد الأبوين بالموت، أو الفقد بسبب انفصال الأب والأم. وقد يكونون أيضًا تعرضوا لقسوة شديدة في التعامل كالإهمال، والترهيب، والعقاب الشديد، فيقدِّم الطفل ما بوسعه للتكفير عن ذنبه؛ خوفًا من العقاب والبقاء وحيدًا منبوذًا، ويستمر هذا النمط السلوكي مع نضجه العمري، فيخشي النبذ، والوحدة، ويُضطرّ للدخول في أية علاقة، وبالتالي يتسرّع، ويسيء الاختيار، سواء أكان اختيار شريك الحياة، أو اختيار الصحبة والأصدقاء.

ويحضرني هنا مثل إنجليزي أحبه كثيرًا؛ لأنه يلخّص تطوّر علاقة الشخص الذي يخشي الرفض، والهجر، ويسعي دائمًا إلى إرضاء الآخرين على حساب نفسه، وموافقتهم في كل ما يفعلونه؛ اعتقادًا منه أنه بذلك يكسب رضاهم، ولكنه في النهايه يسقط من نظرهم...

"Everybody`s Darling is Everybody’s Fool.".

إذًا احذر هذه النقطة بالذات والتي يعاني منها الكثيرون؛ لأنها تجعلك حبيسَ علاقاتك أثناء تواجدك فيها، وحتي بعد انتهائها من حياتك تظلّ تجترّ آلامَ الفراق، وتقتطع لك يوميًّا جزءًا لا بأس به من جلد الذات والتفكير السلبي اللولبي المؤدّي إلي الإرهاق النفسي.

5- محتوى حديثك تافه، أم غني، أم هادف، أم مكرر؟

ولأن "الكاريزما" هي كل ما له علاقة بالجاذبية، وقوة التأثير، فلا يمكن أن يمرَّ الحديث عنها دون الإشارة إلى أهمية المعني، والمحتوي الداخلي لما تتحدث به.

تخيَّلْ معي شخصًا مهندمًا منمَّقًا مبتسمًا يشعُّ طاقة إيجابية وتعاطفًا.. واثقٌ من نفسه ومعتدٌّ بذاته... ولكن لا يلبث أن يتحدث حتي تشعر بالفقر في محتوي أحاديثه. والفقر هنا يعني سطحية المحتوى، وتكراره.

"الكاريزمي" في جعبته الجديد والمتجدِّد من القصص والخبرات والأفكار التي يشاركها مع الآخرين إذا سنحت له الفرصة، فهو مطلع جيّد على الأخبار الحالية، ومُلِم بصفة عامة، وليست بالضرورة مفصلة بما يدور حوله من أخبار حول العالم.

ليس بالضرورة أن يكون مهتمًّا بالسياسة، أو الأدب، أو الفن ولكنه على الأقل مهتمٌّ بشيء يعنيه، ويجد فيه شغفه. على الأقل لديه هواية معينة يستطيع التحدث عنها، تجارب حياتية، أسفار مختلفة، أو احتكاكات بالبشر، واستخلاص تجارب ذاتية، وهكذا.

كلَّما زادت سطحية اهتماماتك، زادت سطحية تصرُّفاتك، وكلَّما تعدَّدتْ قراءتك، وفضولك، واهتماماتك، أصبحت أفكارك ثمينة الأبعاد، وسمينة المحتوي.

وطبعًا أقصر سبيل إلى ذلك هو القراءة التي توسع مدارك عقلك، وتقلِّل من محدودية تفكيرك، وتزيد من فهمك لوجهات النظر المختلفة، ومشاركتك في النقاشات المثمرة والتي تعزز من أسلوب الحوار لديك، وقدرتك على الإقناع والاتفاق، والاختلاف مع الآخرين، وقدرتك أيضًا على إدراك أخطائك، والاعتراف بها، والاعتذار عنها.

طبعًا أعرف أنَّ هناك من يكرهون القراءة والاطلاع، إذًا عليك بالاستعاضة عنها بطرق أخرى للتثقيف، وإثراء عقلك وتفاعل تفكيرك مع المواضيع المختلفة. وإلَّا ستجد نفسك تحكي فيما حكيته مرارًا من قبل؛ لأنك لا تجد محتوى وتجارب سواه داخل عقلك.


الفصل الثالث
من الإدراك إلى التطبيق

الفصل الثالث
من الإدراك إلى التطبيق

"المعرفة ليست كافية، فقد أعرف الطريق الصحيح، ولا أسلكه.".

إذا فرغت لتوّكَ من قراءة كتاب يتحدث عن فنون الكاراتيه، وأساليب، ومهارات الهجوم والدفاع، هل يعني ذلك أنه مع طيِّكَ لآخر صفحة بالكتاب أنك حصلت بجدارة على الحزام الأسود؟

وقراءتك لكتاب: "فنّ الطهي التركي"، واستمتاعك بمشاهدة الصور، ودقة الوصفات، ومدة الطهي لا يعني بالضرورة أنك ستغلقين الكتاب، وتحصلين على شهادة في المطبخ التركي من الشيف بوراك الشهير.

تستطيع الحصول على الحزام الأسود إذا قمت، وذهبت للاشتراك في نادي تعليم الكاراتيه، وطبقت النظري وتفكرت فيه، وبذلت مجهود الممارسة والتجربة. وفي إمكانِك أيضًا أن تتفوقي على مهارة هذا الشيف التركي إذا شمَّرْتِ عن ساعديكِ، ودخلتِ مطبخك، وحضَّرتِ أداواتك وأعددتِ العدة، واستحضرتِ الهِمَّة لتجربة تلك الطبخات التي قرأتِ عنها في ذلك الكتاب.

وأنت هنا، وبعد رحلة الاستبصار، والتعرف على خبايا نفسك، وتضاربات مشاعرك، وأسباب ارتباكك في بعض المواقف، وتعلقك بالأشخاص وأيضًا سبل الوصول إلى قلوب البشر، ما ينفِّرهم منك، ويجذبهم لك، تحتاج إلى التفكر فيما قرأت، ثم مكاشفة نفسك إلى أي مدى تنطبق عليك الصفات التي ذُكِرت سلفًا؟ وما هي مواضع قوتك التي تحتاج الاحتفاظ بها، و مواضع ضعفك التي تحتاج العمل عليها لتحسينها.

وبعد التفكُّر، والملاحظة يأتي دائمًا التطبيق والمحاولة، وربَّما تخفق من أول محاولة، فتعيدها مرة أخري، فتجد نفسك أكثر صقلًا، وخبرة.

أنت في مرحلة التفكر فيما قرأت تحتاج أن تكاشف نفسك بمقدار دفئك العاطفي، وثباتك النفسي من خلال مواجهتك بالأسئلة التالية:

1) لدى مصادقة أشخاص جدد هل أبادر بالتعرف على الآخرين، أم تنتظر حتى يقدموا عليك؟

2) هل أجد صعوبة في التعبير عن الرفض؟

3) بعض ممن حولي يشعرونني بأنني عديم القيمة مهما فعلت.

4) هل أجد صعوبة في التعبير عن الحب؟

5) عندما أخطئ لا أتوقف عن جَلْدِ ذاتي.

6) تعجبني أشياء إيجابية عديدة بشخصيتي.

7) دائمًا ما أوجِّه لنفسي كلمات مثل "ما أغباني"، "ما أفشلني".

8) لا أرضى عن عملي حتى أسمع التوكيدات، والمديح من حولي.

9) أشعر بالارتباك عند التعبير عن المشاعر القوية (الخوف، الغضب، الامتنان..).

10) أشعر وكأني مغناطيس للمشاكل، وحياتي كلها بؤس.

في الفصول التالية سنقف في ثلاث محطات رئيسية تشمل حياتك اليومية المِهْنِيّة، وعلاقتك الزوجية، وعلاقاتك بأبنائك، ستتوقف في كل محطة، وتركب القطار في رحلة تراقب فيها عن بُعْد، وتتفكر كيف يتفاعل، ويتصرَّف الشخص الذكي عاطفيًّا مع مَنْ حوله في كلٍّ من تلك المواقف الحياتية. ربَّما تري نفسك في هذا الشخص، أو ربَّما تروق لك تصرُّفاته، فتطمح للتغيُّر.

أنت الآن في قطار الدرجة الأولي الفاخرة.

المحطة الأولى

"الذكاء العاطفي" في الحياة اليومية

تذكر أنك تقضي ثلث يومك نائمًا، وثلثه في عملك، والثلث الأخير إمّا مع أصدقائك، أو أسرتك، أو داخل العالم الافتراضي الموازي ما بين "السناب شات"، أو "الإنستجرام" مرورًا بـ"الفيس بوك"، و"تويتر" وختامًا بـ"اليوتيوب".

دعنا نبدأ بالثلث الثاني من اليوم (الحياة المِهْنِيّة):

- الذكي عاطفيًّا من يرسم هيبة لنفسه في عمله، وبين أفراد طاقم العمل بدأ من الاهتمام بالمظهر مرورًا بقامته المستقيمة، وخطواته الهادئة الثابتة المعبرة عن ثقته بقيمته الذاتية، وشعوره بأهميته في مكان عمله كفردٍ فعَّال في المنظومة.

- الذكي عاطفيًّا هو مَنْ يدرك أن زملاء العمل هم زملاء مِهْنة فقط، اجتمعوا جميعًا على هدفين: التقدُّم المِهْنِي، وكسب المال، وليس كسب صداقات، وتداخل بالحياة الشخصية، وحكايات عن مغامرات، وهفوات، وإفشاء أسرار. ومكان العمل ليس المنزل، أو "شاذلونج" مريح يتكئ عليه ليحكي ويأتي يوميًّا ليفضفض مع الجميع عن مشاكله العاطفية، ومغامراته الصبيانية. تذكر جيّدًا كلّ كلمة تتفوّه بها من فمك في داخل محيط عملك تحسب لك، أو عليك إن لم يكن عاجلًا، وفي التَّوّ، واللحظة، فبالتأكيد آجلًا، ومع أول احتكاك، أو احتدام مع أحد الزملاء. الذكي عاطفيًّا يدير مشاعره بفطنة، وينتبه إلى أن إفشاء أسرار حياته الخاصة قد يُستغل، أو يُساء فهمه يومًا ما!

مثال توضيحي: فرضنا أنكِ تمرّين بأزمة عاطفية، ومشاكل مع زوجك، واعتدتِ في تلك الفترة الشكوى والفضفضة لزميلاتك، ولربما مرّت مديرتك، فسمعت جزءًا من النحيب، ولربَّما ترامى إلى مسامع البعض مشادات تليفونية بينكما! قد تكون مرت الأزمة بينكما على سلام بعد فترة. ولكن: الانطباع أن

"فلانة تعاني من مشاكل زوجية" ظل عالقًا بالأذهان لدرجة أنه إذا قلّ تركيزك في إنجاز شيءٍ ما بالعمل بسبب مرورك بوعكة صحية عادية جِدًّا، فسيعزونه دائمًا ولأول وهلة إلى تلك

المشاكل التي حكيتِ عنها في ذلك اليوم، وانطبعت في الأذهان.

لذا اعتني دائمًا بصورتك ووضعك الأدبي أمام الجميع.

تذكر... "أسرارك رصاص سيقتلك يوما ما إن أعطيتها لغيرك".

- الذكي عاطفيًّا هو هذا الشخص السهل الممتنع المرح الجاد المتعاطف الحازم. ومجموع كل هذه الصفات يجعل منه إنسانًا غامضًا. والغموض هنا نابع من قوة شخصيته، وقوة إرسائه لحدوده مع الآخرين، فلا يعرف عنه الزملاء أكثر ما هو يريد أن يفصح به وأيضًا يعطي للجميع الانطباع أنه قريب منهم.

مثال توضيحي: أنتِ تذهبين إلى عملك قوية مرحة مستبشرة بالرغم من المشادات اليومية مع ابنك المراهق، لا تشكي طواعية عن الفترات العصبية التي تمر عليك. تأتي إليك زميلتك، وتشكو لكِ من رعونة تصرُّفات ابنتها المراهقة أيضًا. في هذه الحالة يمكنك مشاركة تجربتك فقط من منظور إيجابي، وإعطائها رأيك وخبرتك أي كيف تتصرفين للتغلب على عصبية تلك المرحلة مع ابنك.

أي أنك تقنن ما تريد البَوْح به على حسب الموقف الذي أمامك ولا تكن كشلال من الكلام والحكايات.

- الذكي عاطفيًّا مثل الدبلوماسي تمامًا، فهو سفير ويمثل في عزِّه قناعاته، ومبادئه وأفكاره، وخلفياته، ولكنه مهتم أيضًا بإقامة علاقات طيبة مع باقي أفراد المؤسسة بدأ من عامل الجراج، وحتى المدير التنفيذي، فتوسيع دائرة معارفه شيء يتقنه تمامًا طالما أنه يتقن لغة التحدث بذكاء عاطفي مع الآخرين على اختلاف قدرهم، وطالما أنه يعرف حدوده ويجبر الآخرين على احترامها، ويحترم أيضًا حدود الآخرين، ولا يتعدَّاها. توسيع دائرة معارفك بالعمل، وإقامة علاقات طيبة يجعلك دائمًا مكتفيًا، ولا تعوِّل على قربك من زميل معين ليدعمك، ويقف بجانبك في موقف ما وذلك لأنك محبوب من الجميع. إقامة علاقات طيبة في محيط العمل تأتي من خلال أشياء، ولفتات بسيطة جِدًّا كتذكرك، ومعايدتك لأعياد ميلاد أصدقائك، تناولكم القهوة معًا في فترات الراحة، التحدث عن هواية مشتركة، أو اهتمام بموضوع ما، وتبادل الآراء بصفة دورية، وهكذا تستطيع أن تكون ذلك الشخص الدافئ عاطفيًّا الذي يجذب، ولا ينفر بأساليب بسيطة للغاية - تذكر أنت دبلوماسي!

- الذكي عاطفيًّا لا يثق ثقة عمياء في زملائه، ولا مرؤوسيه، ولا أي فرد من أفراد العمل المحيطين به. أنا أتحدث هنا عن "الثقة العمياء الزائدة" والتي تجعلك أحيانًا تخرج ما في جعبتك توهّمًا منك أن ما صرحت به سوف يتوقف فقط عندك، وعندئذٍ من يستمع إليك. فتتوهم أنه عندما تنقد مديرك مع "س" من الأشخاص، وتتحدث عنه بالسوء، وكيف أنه لا يفهم شيئًا، وغير مؤهل للقيادة وأنك أفضل منه، فإن "س" سيكتم سِرّك للأبد. ولكن عندما يغضب "س" من مديرك في يوم من الأيام، فقد يشتكي

لـ "ص"؛ ولكي يعزّزَ من موقفه سيدلِّل بكلماتك، ورأيك في مديرك، وهكذا تتناقل الكلمات، ولكن للأسف ليس بنفس الطريقة التي أخرجتها أنت من فمك، وإنما محرّفة تمامًا عن موضعها، وأحيانًا دون أمانة. لا تأمن لزميل وتتكئ عليه وتريح ظهرك ربَّما يتحرك يومًا ما في الاتّجاه الذي يخدم مصالحه، فتتخبط، وتقع، وتندم.

"صديق اليوم قد يكون عدو الغد"

لا تورِّطْ نفسك في أحاديث مطَّاطية، وقابلة للتحريف والتغيير. كن أنيقًا في كلماتك حريصًا في أحكامك خاصَّة مع زملاء العمل ذوي الأوجه المتعددة، والمتقلبة علي حسب ما يخدم مصلحتهم الشخصية.

تذكر...."ليس كل من يضحك في وجهك يحبك"

- الذكي عاطفيًّا مَنْ يسوّق لنفسه جيّدًا في مكان عمله ويتحدث بلطف، وثقة عن إنجازاته، ولا يخجل، ويتواضع ويستكثر على نفسه جلال اللحظة عند شكر رئيسه بالعمل على دقة، وإتقان أدائه. بل يلتقط الحديث شاكرًا، ومؤكدًا أنه بالفعل بذل قصارى جهده لإخراج العمل في أحسن صورة له. فهو يعرف أنه يستحق الثناء والتقدير، ولا ينكره، أو يستكثره على نفسه.

- الذكي عاطفيًّا لا يخجل من أخطائه، بل يعترف بها في فخر؛ لأنه لا يجلد ذاته مرارًا وتكرارًا وأيضًا لقناعاته الإيجابية؛ لأنه لولا الأخطاء لم يكن النجاح. وهو أيضًا لا يتحدث، ويتشدّق بها كثيرًا، ويصدرها دائمًا في بداية أحاديثه مع زملاء العمل، وكأنه لا بُدَّ له من أن يكفِّرَ عن هذا

الذنب دائما و أبدًا. هو أخطأ، واعتذر، وأدرك، وأخذ على عاتقه عدم التكرار، فانتهي الموضوع، وأغلقت ملفاته.

- الذكي عاطفيًّا من لا يعبأ، ولا يبالي بما يقوله أفراد طاقم العمل، أو حتي مديره من وراء ظهره. ليس فقط لأنه واثق من ذاته، وحكم الآخرين عليه لا يعني له الكثير، ولكن لأنه يدرك تمامًا أن بيئة العمل تربة خصبة جِدًّا لحدوث التفاعلات والمناوشات بين الأفراد المكوّنين لهذه المنظومة؛ لذلك فهو متصالحٌ تمامًا مع فكرة اختلاف البشر، واختلاف مشاربهم وأهوائهم، وطباعهم، وخلفيّاتهم النفسية.

وربَّما هو جدير بالذكر هنا أن أغلب المصادمات تحدث في مجموعات العمل التي تعلو فيها نسبة النساء عن الرجال وذلك بسبب تفكيرهم الذي تحكمه العاطفة، وأشياء أخري مثل الغيرة والمقارنات وأحيانًا التقلبات المزاجية بسبب بعض الاضطرابات الهرمونية.

وبسبب هذا الاستبصار الذاتي، والفهم العميق لفكرة الاختلاف تجد الذكي عاطفيًّا لا يخشي التصادم، والحوارات الجدلية إن اضطر للتواجد فيها، فهو هادئ داخليًّا، وثابت انفعاليًّا؛ ولذا نجده يردُّ على الآخرين ردًّا ذكيًّا مقنّنًا في الصميم، فيرهب في لطف من حوله، فيتفكرون ألف مرة قبل الهجوم عليه مرة أخرى.

أمَّا عن الثلث الثالث من اليوم (العالم الافتراضي ووسائل التواصل الاجتماعي)، فهكذا يتصرف فيه "الكاريزماتي":

-الذكي عاطفيًّا مثلما يهتم بأناقة مظهره الخارجي، يهتم أيضًا بأناقة مظهره الأدبي على وسائل التواصل الاجتماعي. والمظهر الأدبي المقصود منه صورك ومدوّناتك، وتعليقاتك، وتغريداتك وسناباتك.

ما نغفل عنه أحيانًا أنه في الحياة الحقيقية التي نعيشها ربَّما توجد فرصة دائماً لتصحيح الخطأ، وربما تكون هناك فرص لتحسين الانطباع الأول، أما في هذا العالم الجديد الموازي الافتراضي المسمّى بـ"السوشيال ميديا" قد لا يوجد مجال رحب لتصحيح ما صدر منك، فقد تصدر

عليك الأحكام سريعًا، وتصنفك في خانة معينة يصعب عليك الخروج منها سريعًا، وذلك لأن المعلومات فيه تتناقل بسرعة أسرع من سرعة البرق، وتناقل المعلومات فيه يكون دائمًا بالادلة والصور. فـ "سكرين شوت" واحد بصورة لك وضعها أحد أصدقائك، وأنت بصحبتهم في إحدى النوادي الليلية كفيلة بانتشار الخبر لعشرة آخرين في نفس اللحظة. وقد يراها أيضًا مديروك بالعمل في نفس اللحظة، وحتي قبل أن تراها أنت. وسكرين شوت لإحدي سناباتك، وأنتِ تنشرين كلامًا تقصدين به شتيمة، أو إهانة شخص معين كفيل بأن يجعل الآخرين يتلامزون، ويتهامسون، ويتوقعون عمَّن تتحدثين ومن تقصدين. أيضًا تعليقاتك، وإعجابك على بعض الفيديوهات الخارجة عن الآداب العامة يظهر أيضًا لمتابعيك بشكل، و بآخر، وتكشف جزءًا من خصوصياتك.

وهذا هو مَرْبط الفرس، وخطورة استخدام وسائل التواصل إذا لم تتريّثْ، وتتعامل معها بحرصٍ، وذكاء، فهذه المنابر أصبحت منبرَ مَنْ لا منبَرَ له، ووسيلة للتعبير عن أيِّ شيء وأيِّ موضوع، وسطحية التفكير، واختلط فيها التعبير عن جميع الآراء جيدة كانت، أم جدلية. فسيطر علينا الفضول، وهوس المتابعه حتى أننا أصبحنا نستفتح به يومنا، ونحن لا نزال في مخدعنا حتى قبل أن نلقي تحية الصباح على من نعيش بجوارهم.

- إذًا الأذكياء عاطفيًّا حريصون على وضع صور لائقة على صفحاتهم، صور ملتزمة لا تفضح الكثير عن خباياهم وأدق أسرارهم، وتعزِّز من قوة شخصياتهم، ولا تقلل منها. حريصون أيضًا على اختيار مداخلتهم، وتعليقاتهم على أيَّة مدوّنة، وعلى أيّ موضوع، وعند أي شخص، لا يدخلون في جدالات حلزونية تخرجهم عن ثباتهم الانفعالي تستفّزهم وتخرج أسوأ ممَّا فيهم. يحترمون الاختلاف حتى على منصّات التواصل و يخرجون من الأحاديث التي تزجّ بأرجلهم إلى الحوار الجدلي بشياكة.

تذكر دائمًا، أنت تظهر على منصات تواصل مفتوحة للعالم، أي أن مديرك، وزملائك والمعنيّين بتعيين الأشخاص بالشركات يستطيعون البحث عنك، وعن ماضيك بسهولة، فلا تغفل خطورة هذه الأداة التي يمكن أن تدمر صورتك وشخصيتك أمام الآخرين.

- الذكي عاطفيًّا هو مَنْ يتحكم بمشاعره عند الغضب والانفعال أيضًا على وسائل التواصل الاجتماعي. وأخص بالذكر هنا بعض البنات والسيدات اللَّاتي يسارعن بتفريغ غضبهن، وما يحيك

بصدورهن من حزن وخذلان في علاقتهن العاطفية في صورة مشاركة بعض المدوّنات، أو الفيديوهات التي تعبِّر عن حياتهم الشخصية، بل ويصل الأمر أحيانًا إلى تعليقهم على بعض المنشورات في اندفاعية، وعدم استبصار عن طريق حكي قصص حياتهن ومشاكلهن كاملة، وهي تعتقد في ذلك أنها فقط تتواصل عبر شاشة الموبايل بالكتابة وتفريغ المشاعر، ولكنها في الحقيقه تتعرّى بمَحْضِ إرادتها أمام العالم، والقليل منهم سيتعاطف، والكثير سيستغل هذا الاحتياج العاطفي، ويرمي بسنَّارته علّها تصطاد صيدًا سهلًا.

إذا كنتِ تطمحين أن تتمتعي بشخصية قوية، وذكاء عاطفي فلا بُدّ من أن يكون حضورك أيضًا على وسائل الاتصال يتَّسم بالرُّقِي، وشياكة الحضور بالثبات الانفعالي حتي وإن كانت لديك بالفعل مشاكل بعرض أنهار الأرض، وطول جبالها.

- الشخص الذكي عاطفيًّا، والمكتفي بذاته لا يبحث عن علاقات عابرة على وسائل التواصل الاجتماعي، ولا يقبل أية صدقات لمجرد ملء فراغه النفسي، وخوفه من فكرة الوحدة. وهذا للأسف الشديد سلوك أصبح شائعًا؛ بسبب سهولة التواصل والإمكانيات المتاحة لبدء صداقات مزيفة، وعلاقات موازية افتراضية.

وما نجهله بالفعل هو أن الدخول في أية علاقة دون التأني، والحرص علي معرفة شخصية محدّثك هو درب من دروب الاندفاع، والغباء العاطفي! محدِّثك يتراسل معك من وراء شاشة ضوئية، يكتب لك ويؤلف ما يشاء عن نفسه؛ ليعطي لك انطباعًا زائفًا بالكمال والجمال، فلا تتسرع أنت الآخر بكشف الغطاء عن أسرارك الشخصية، وتتبرع بها؛ لأنك بالفعل لم تَرَه، ولم تعاشرْه، ولا تعرف حقيقته... فهو شخص ربما استشعر إحساسك بالوحدة، أو خروجك لِتَوِّك من علاقة عاطفية، أو قرأ مدوّناتك التي توحي بالخذلان، فقرر ان يرمي شباكه عليك، ويتلقّفك وأنت في أشدّ لحظات ضعفك، فتتوهَّم أنه الشخص الصحيح في الوقت الصحيح.... في هذه الحالة تكون الوحدة أفضل من قرب مزيف، وفي هذه الحالة أيضًا لا تَلُمْ غير نفسك؛ لأنك توقعت أكثر ممَّا ينبغي.

"إذا شعرت بالوحدة، وأنت وحدك، فأنت في رفقة سوء."

جان بول سارتر

- وسط هذا الجدال على تلك المنصَّة، وتلك التغريدة على المنصَّة الأخرى يرنّ تليفونك عدّة مرات يوميًّا معلنًا وصول رسالة على الواتس آب من ذلك الجروب، وهذه المجموعة المشتركة التي ربَّما تمَّ اشتراكك فيها ليست اختيارًا، أو طواعية، وإنما زَجّ برقم تليفونك فيها لتجد نفسك وسط جروب افتراضي لا تراهم، وقد لا تعرف نصفهم، ولم تَرَهم قط في حياتك، ولكن لأنك عضو في هذا الجروب، فأنت مجبرٌ على سماع الآراء المختلفة والتوجهات الدينية والسياسيه التي قد لا تتطابق تمامًا مع وجهات نظرك وطريقه تفكيرك. كيف يكون تصرُّف الذكي عاطفيًّا؟

الذكي عاطفيًّا لا يجد غضاضة، وحرجًا في الرفض والتعبير عمَّا يريد، فإذا وجدت نفسك مضافًا إلى مجموعة مشتركة لا تستشعر أن وجودك بها سيضيف شيئًا جديدًا لحياتك، وإنما ستضيع وقتك، وتضعك على أعلى مستويات إدمان المتابعة، والتوتر.. إذًا خذ قرارك، واخرج بلطف من المجموعة، واعتذر للجميع. فوقتك من ذهب، وهو مِلْكٌ لك وحدك، وليس ملك للآخرين يرسلون لك أينما أرادوا المنشورات التي تروق لهم في أي وقت، ودون استئذان. وإذا اضطررت أحيانًا للبقاء في تلك المجموعات تحرُّجًا؛ بسبب صلة قرابة، أو نَسَب، إذًا ستتبع نفس النمط السلوكي الذي يميز الكاريزماتيين وهو عدم الاندفاع في الحكي، والحكم على الآخرين من منظور شخصي ومن ثمَّ التسرُّع في صياغة الكلمات، واختيار الألفاظ التي ممكن أن تطفئ شمعة التواصل، والوُدّ.

المحطة الثانية

"الذكاء العاطفي" في الحياة الزوجية

عندما أذهب للتنزُّه في الحدائق العامة للاسترخاء والتفكّر، دائمًا ما يدفعني فضولٌ داخليٌّ إلى مراقبة وجوه الناس، واستقراء انفعالاتهم، وتفاعلاتهم.

وبصفة خاصة أجد نفسي مشدودة.. كيف يتفاعل زوجان، أو حبيبان؟ كيف يتحدثان مع أولادهما، وكيف يكون تواصلهم البصري، واختيارهم لكلمات أحاديثهم؟

لفت نظري موخّرًا مرور زوجين عجوزين أكاد أجزم تخطيهما السبعين من عمرهما، وضح على تجاعيد وجهيهما إنهاك الزمن لهما، وبالرغم من ذلك كنت أرى بشاشة خِفْيَة في قَسَمَاتِ وجهيهما، وسلام، ورضا بدا واضحًا في مشيتهما، وحديثهما الهادئ. كان يتمشّيان أمامي، أو بالأصح يرتكزان على بعضهما بعضًا، ويتبادلان أطراف الحديث في هدوء. وتذكرت في نفس اللحظة أيضًا رؤيتي لبعض الأزواج الذين يمشون جنبًا إلى جنب كخطوط متوازية لا تلتقي إلَّا إذا انكسر أحدهما محاطين بهالة من النفور، والتأفُّف، والانفصال العاطفي.

ودائمًا ما اسأل نفسي ما الذي يجعل علاقة تستمر؟ وما الذي يجعل علاقة أخرى توأد مبكّرًا في مهدها؟ وما الذي يجعل بعض العلاقات الأخرى تزدهر، ربما تصبح مصدر إلهام للآخرين؟

هل هوالحب، والعاطفة؟ أم الاهتمام، والثقة؟ أم الانجذاب، والتوافق؟ أم أنه كوكتيل من كلّ هذا وذاك؟!

ربما تستشعر الإجابة في بعض من السطور التالية:

- الأزواج الأذكياء عاطفيًّا هم الأكثر نجاحًا؛ لأنهم يفهمون أنفسهم، ويبدؤون بأنفسهم وقادرين على مواجهتها، ولا يتحرّجون من تقييمها، ويعرفون أيضًا كيف يديرون مشاعرهم، ومن ثمَّ لديهم حِسٌّ عالٍ بفهم الآخرين، والإحساس بهم، واستيعابهم ويعرفون بسهولة كيف يروِّضون مشاعر الآخر لصالحهم، وصالح إنجاح العلاقة.

- الأزواج الأذكياء عاطفيًّا لديهم حِسٌّ عالٍ، وتقبُّل لثقافة الاختلاف.

تفكر قليلًا ... من أنت، ومن زوجتك؟

أنتما شخصان مختلفان تمامًا، حتى وإن كنتما تعتقدان أنكما متشابهان، ومتّفقان. أنتما شخصان أتيا من بيئتين مختلفتين، ترعرع كلٌّ منهما فيها، فتشرّبا من صفات، وخبرات وتفاعلات، وتحكّمات، وأفكار، وقناعات أهلهما، وذويهما. ثم التقى هذان المختلفان فجأة، وتعاهدا على الاتّحاد، والبقاء سويًّا فترة من العمر، وتكليل هذا العهد، واللقاء بامتداد ذرية لهما تحمل صفاتهما، وطباعهما، وجيناتهما، وخلفياتهما النفسية. ثم تعيد الكَرَّة نفسها، وتبدأ هذه الذرية رحلة تكوين حياة جديدة. ثقافة تقبّل الاختلاف التي يتمتع بها الأذكياء عاطفيًّا تحرِّرك من توهُّمك أنك تستطيع تغيير شريك حياتك 180 درجة وأنك تستطيع فرز أوراق أجنداته، وتعديل جوانب أفكاره ليتناسب مع مقاس فكرك. والاعتقاد بأن الحب يصنع المعجزات- ومن ضمنها تغيير طباع الأشخاص- اعتقاد خاطئ للغاية؛ لأن الطباع كبصمة كل إنسان؛ لا تتغيّر، وتُبلى مع خروج الروح والاستعداد للتغيير هو رغبة داخلية فردية تنبع من داخل كلّ إنسان، ولا تستطيع إطلاقًا إجباره عليها.

إذًا الأزواج الأذكياء عاطفيًّا يتقبّلون نواقص، واختلاف شركاء حياتهم؛ لأنهم يعرفون أنهم أيضًا غير كاملين، ولديهم عوار نفسي، فلا يسقطون أخطائهم، وتخبّطهم على الآخرين. وربّما يركّزون أكثر على الجوانب المضيئة والإيجابية في شخصية الشريك ويمتنون لها.

- الأزواج الأذكياء عاطفيًّا هم مَنْ يحسنون الإصغاء، ويستمعون لبعضهم بعضًا دون مقاطعة: أي يتحدث طرفٌ، وينهي حديثه، ويعبّر عن مشاعره، وعمَّا يجول بخاطره فيبادره الآخر يقول: "أتفهم وأشعر تمامًا ما تقول، دعني أفسر لك الأمر من وجهة نظري.."

طبعًا أرى جميع من يقرؤون هذه الكلمات، وهم يبتسمون في سخرية، وكأن هذا المشهد يوجد بالمسلسلات الأجنبيه فقط!

عزيزي الزوج، وعزيزتي الزوجة، إذا كنت اشتريت هذا الكتاب، وبحثت بشغف بين سطوره، وكلماته حتى وصلت لهذا الجزء، فهذا يعني أنك وصلت لنصف طريق التغيير، وما عليك الآن إلَّا أن تجرِّبَ، وتطبِّقَ، وسترى النتائج المذهلة. وتذكر ما ذكر سابقًا عن مهارات التواصل التي

تميز الشخص "الكاريزماتي"، وتفتح له الأبواب المغلقة، وأهمّها التواصل بالإنصات، أي صنع الألفة بينك وبين الآخر حتي في مواقف الاختلاف، والنقاش عن طريق الإنصات، والمتابعة، والاستيعاب. استماعك لشريك حياتك باهتمام خاصة وقت نقاش المشاكل قد يحلُّ نصف المشكلة، مقاطعتك الدائمة وتفنيدك لما تسمعه، ودحضك لكلِّ ما يقال قد يضخّم، ويعقّد المشكلة، ويباعد وجهات النظر أميالًا بعيدة.

- الأزواج الأذكياء عاطفيًّا هم المتجدِّدون دائمًا، وهم مَنْ يدركون أن "التعوُّد آفة العلاقات" ومؤمنون تمامًا بأن "التشويق" عنصر جوهري في تجديد العاطفة والحفاظ عليها. فعندما نقرأ طرفة، أو ترى صورة مضحكة، فإنك تضحك أول مرة من قلبك، وربّما إذا رأيتها للمرة الثانية صدفة ستضحك أيضًا، أما ثالث مرة قد تبتسم، وعند المرة الرابعة فإنك تقول هذه قديمة، لقد سمعتها قبل ذلك، وتمرّ على مسامعك دون أن تحرِّك لك ساكنًا، لماذا؟ لأنك تحفظها، وتعوّدت عليها، ومللتَ منها!

نفس الشأن ينطبق على العلاقة الزوجية. الأزواج الأذكياء عاطفيًّا هم متجدّدون في مشاعرهم، فى محتوى أفكارهم، في مظهرهم أمام شريك الحياة، في اختيار كلمات الحب التي يعبرون بها عن عواطفهم، حتى في اختيار كلماتهم، وحكاياتهم، وألفاظهم.

فالزوجة الذكية عاطفيًّا لا تحكي لزوجها يوميًّا عن حماقات نفس الصديقة، ونفس المشكلة، ونفس الحكايات بالعمل، وأيضًا لا تشكو بصفة دورية من نفس المشكلة مع الأبناء، والأعباء، والمشادّات مع أم الزوج، أو أقاربه. حتي التجديد في صيغة التشكّي والتجديد في اختيار أوقات الفضفضة، والبَوْح مطلوب لإثارة انتباه الشخص الذي أمامك، فإذا اعتاد منك زوجك يوميًّا نفس التكشيرة، وصورة الغضب التي تسبق الشكوى من أحد الأبناء، فسيعرف مسبقًا عن ماذا ستحكين، وقد يسمعك بنصف أذن، أو لا يسمعك مسبقًا. أنا لا أقول لا تشكي، ولا تفضفضي، وتحمّلي أعباء الحياة وحيدة، أنا أقول كوني ذكية في اختيارك للوقت والطريقة وجدّدي من الأسلوب التي تدخلين به للموضوع حتى تضمني احتواءه وسماعه لكِ، فالقصد من الشكوى، والفضفضة هي الطبطبة والاحتواء. وإلَّا فما جدوى أن تحكي، وأنتِ تعلمين أن الآخر لن يحتوي غضبك، ويمتصُّه.

- الزوج الذكي عاطفيًّا هو مَنْ يجدِّد في محتوى أحاديثه مع زوجته، في محتوى فكاهاته، ودعاباته، فلا يهمس في أذنها كلّ مرة في نفس التوقيت، وبنفس الطريقة، ونفس الطلب، ويتوقع منها أن تفيض فرحًا من النشوة والرغبة

فالملل والتعوُّد يقتل كل الرغبات. فإذا أراد الزوج الذكي عاطفيًّا أفضل النتائج من شريكة حياته، فستراه يستثمر، ويخطِّط لما يريده. التجديد أيضًا يكون في أسلوب التعامل، وفعل ما هو غير متوقَّع حتى ولو بأشياء بسيطة لتجذب شريكتك إليك. فأحيانًا تكون الزوجة معتادة دائمًا على غياب الزوج، وعدم مشاركته لها في الأعباء المنزلية، وقد تكون متذمِّرة حانقة داخليًّا، وتنتظر أول فرصة لتسقط كلّ هذا التحمّل عليك في أول فرصة سانحة حتي ولو كان الموقف صغيرًا، ولا يتحمّل كلّ هذا الغضب؛ ولأنك زوج تتمتع بالكاريزما فتقوم بما هو متوقَّع، وهو قطع خط التعود بفعل شيءٍ غير مألوف كمشاركتك لها بإعداد الطعام، أو تحمّل عبء معين بدلًا منها، فهذا الذكاء في التعامل، وتدارك الأمور قبل تفاقمها يقلل من التراكمات النفسية التي ما هي إلَّا إفرازٌ لملل من العلاقة، والتذمُّر من عدم التجديد والاهتمام.

تجديد العاطفة، والتعبير عن المشاعر، والإطراء، والمجاملة على ما يشعر زوجتك بأنوثتها هو استثمار يُدِرّ عليك مصدرَ دخلٍ عاطفيٍّ دائم الأرباح..

من أجمل ما قرأت غزل الإمام على - كرم الله وجهه- بزوجته فاطمة الزهراء -رضي الله عنها- حين دخل عليها، فرآها تستاك بسواكٍ من أراك، فقال لها في بيتين جميلين عجيبين:

حظيتَ يا عودَ الأراكِ بثغرهـــا	أما خفتَ يا عود الأراك أراكَ؟
لو كنت من أهل القتال قتلتك	مــا فـاز منّي يا سِـــواكُ سِواكَ

- الزوجة الكاريزماتية هي التي يحتار زوجها فيها، فيرى نساء العالم مجتمعة بشخصيتها، فيصبح في حالة انجذاب دائم لها. تجدّدك الدائم في شكلك، وملابسك وعطرك، وحتى اختيار

كلماتك، وحكاياتك، وحتى عرض مشكلاتك يجعلك تغطين على رغبة الزوج الملولة للنظر للنساء الأخريات، فيكتفي بكِ عن كلِّ نساء العالم.

لأنه إذا كان الإنسان بطبيعته ملولًا، فالرجال ملولون للغاية، وقد يكون أقصر طريق بالنسبة لهم لكسر الملل، والاعتياد هو النظر لأخريات خارج نطاق العلاقة الزوجية.

"الذكاء العاطفي" أن تظهري وتعبِّري عن مشاعرك، ورغباتك لزوجك كما هو يعبر عنها تمامًا. وما سمعتِهِ من والدتك، أو جدتك أن الزوجة موجودة لتفريغ شهوة الرجل كلام خاطيء؛ لأن سماعك لهذه الخزعبلات في بداية حياتك الزوجيه يؤثر من البداية على إقبالك الجنسي على العلاقه الحميمية، والتي هي عامل أساسي للحفاظ على علاقة زوجية صحية. فاستعدادك النفسي، والعقلي من البداية على أنك مجرد مؤدٍّ في العلاقة الحميمية؛ لأن زوجك يحتاج أكثر، ولديه رغبة أكبر، وواجب عليكِ أن تكوني متاحة أينما رغب سيجعلك كالطباخ الذي يقف بالساعات أمام البوتجاز ليطهو أطايب الطعام ويسعد من حوله، ولكنه لم يذقْ، ويستطعم قط حلاوة طهيه.

امسحي هذه التابوهات من عقلك اللَّا واعي!

أنت أنثى، ولديك رغباتٌ، وشهواتٌ، وتخيُّلات، وإن لم تمارسي هذا مع وزوجك وحلالك، فمتي إذًا؟

ويؤسفني أن أخبركم أنَّ 80 في المئة من المشاكل الزوجية، وعدم الانسجام، والصراع والخناق اليومي على أتفه التفاهات، والتلكيكات، والتلميحات يكون سببه خفيًّا وعميقًّا وهوعدم الإشباع الجنسي، والعاطفي من الطرفين؛ ولأننا مجتمعات تعوّدت على قمع المشاعر، والأحاسيس، فلا تتحدث الزوجة مع زوجها، وتطلب منه ما يرضيها والعكس صحيح... وربَّما يفضل البعض سلوك الطريق الأسهل، ولكنه الأوعر هو أن يجرب حظه في علاقات موازية في السر لإشباع تلك الرغبات، وليعيش معها هوسه الجنسي، وفنتازيته العاطفية، بدلًا من استثماره في شريك حياته. إذًا، فنحن من خلال ازدواجيتنا للمفاهيم نقمع المشاعر الحلال؛ بسبب معتقدات أسمنتية بالية، ونستعيض عنها بالحرام بدلًا من الحديث بصراحة عن احتياجاتنا.

- وبما أننا نتحدث عن الاحتياج، فالزوج الذكي عاطفيًّا هو من يلعب بمهارة على أوتار احتياج شريكة حياته وهي أن تكون "مسموعة، ومفهومة، ومرئية"، فيخرج منها لحن تناغمي متناسق!

وإن كان نصحك أحد أصدقائك، أنك لا يجب أن تمدح امرأة حتي لا تغترّ بنفسها واجعلها دائمة مهمومة بالجري وراءك، وهو للأسف اعتقاد شائع عند معظم الرجال، فهذا توجيهٌ خاطئ تمامًا، وسيؤدي إلى دخول العلاقة إلى شارع مسدود.

لا تجد غضاضة في التعبير عن المشاعر القوية؛ مشاعر الامتنان ومشاعر الحب ومشاعر الشكر، فهذا ما يميز الشخص المتوازن نفسيًّا، والكاريزماتي في آن واحد - القدرة، وعدم التحرُّج في التعبير عمَّا يشعرون به، فالمرأة تتواصل بأذنيها والرجل يتواصل بعينيه.

استماعك، وإصغاؤك لحديث زوجتك يشعرها بالاحتواء. ادّعاؤك أنك تسمعها، وأن عليها أن تكمل الحديث أثناء قراءتك الجورنال، أو تقليبك لقنوات التلفاز، أو مرورك على آخر الأخبار على وسائل التواصل الاجتماعي يقطع حبال التواصل، ويحبطها. التواصل البصري مع الآخر هي دعوة خَفِيّة للتواصل الروحي، وتأكيد الاهتمام.

- أيضًا مناداتك لزوجتك باسمها الحقيقي، أو اسم دلع، أو كنية ظريفة هو دربٌ من دروب التواصل، والكاريزما.

دائمًا ما أشعر بالامتعاض من هؤلاء الأزواج الذين ينادون بعضهم بعضًا بـ "بابا" و"ماما" اعتقادًا منهم أنها شياكة، واحترام في التعامل، أو ذلك الزوج الذي ينادي زوجته باسم يا "أم كذا" اعتقادًا في العرف والتقاليد التي تعتبر مناداة المراة في المحافل العامة هو "عورة" إذًا لا بُدّ من كنيتها بأي شيءٍ، ولكن ليس باسمها الحقيقي... لا توجد سعاده تعادل سماع الشخص لاسمه يتكرر بامتنان، وحب من شريك حياته، فلا تَفُتْكَ هذه اللفتة البسيطة لإشعار زوجتك بمكانتها بقلبك.

- الأزواج الأذكياء عاطفيًّا يهتمون بمظهرهم داخل المنزل تمامًا كما يعيرون له اهتمامًا خارجه.

هل لا زلتم تذكرون ما طرحناه في الجزء الخاص بـ"الذكاء العاطفي" في الحياة العملية عندما تحدثنا عن المظهر والطلّة الأولي؟

نفس الكلام ينطبق على مظهرك عزيزي الزوج، ومظهرك عزيزتي الزوجة في حياتكم اليومية إذا كنتم مهتمِّين لرباطكم المقدّس أن يبقى منتعشًا متجددًا لفترات أطول.

ليس معني أنكِ محجّبة خارج المنزل أن تظلي محجبة داخله أيضًا فقط؛ لأنه ليس لديكِ الوقت لتسريحة، أو لديكِ العديد من الواجبات المنزلية المتراكمة، أو أن يظل شعرك مربوطًا غير منسق طول اليوم؛ لأنك مشغولة بأولادك ومهامِّك اليومية. أنا لا أنكر إطلاقًا الحِمْل، والعبء التي تتحمله المرأة العربية من واجبات منزلية، وأعباء يومية ولكن استحسانك لشكلك عند النظر إلى المرآة، واهتمامك بمظهرك داخل المنزل يعزِّز من إحساسك بنفسك، وثقتك، وجمالك، وإقبالك على الحياة، ويحفز أيضًا من إفراز هرموناتك الأنثوية، وكلها أشياء ربّما لا تتعلمها الفتاة من الصِّغَرِ، وإنما يتمّ نهرها عن الاهتمام بنفسها، وبنظافتها الشخصية، فتنشأ فاقدة الاتصال بين احتياجاتها، وأحاسيسها وجسدها.

وإهمالك لمظهرك، وأنوثتك متحججة بالأعباء المنزلية سيؤثر حتمًا على طبيعة العلاقة بينك وبين زوجك، وسيحفزه على استراق النظر للأخريات ممّن تبدين زينتهنّ في الإطار الممنوع، فيمدّ بصره لغيرك ليرى ما يسرّه ممّا لا تمنحيه إيّاه ممّا يجعله يقع في الخطر، ويبتعد عن العفاف، ويكون جزءًا من المسئولية ملقى على الزوجة.

وحديث رسول الله -صلى الله عليه وسلم- في ذلك واضحٌ حين قال: "ألا أخبركم بخير ما يكنز المرء؟ المرأة الصالحة، إذا نظر إليها سَرَّتْه، وإذا غاب عنها حَفِظَتْه، وإذا أمرها أطاعَتْهُ".

ومظهرك أيضًا عزيزي الزوج داخل المنزل ينعكس على مزاج زوجتك. فأكيد عندما تتنمق خارج المنزل، وتتعطر، ثم تعود له لتجلس بشعرك المنكوش، ولحيتك الطويلة ثم ترتدي أي تيشرت قديم على أي بنطلون بيجامة سيعيق إفراز هرمون انجذاب زوجتك لك، ويجعلها تنفر منك، وتتهرّب من الحديث معك، أو لقائها بك. لا أعتقد أن تزيُّنها لك واجب عليها فقط، وإنما واجب عليك أيضًا. وربما حُسْن مظهرك يشجعها ويلهمها أيضًا على الحرص على الحفاظ على مظهرها. أيضًا حفاظك على وزنك وصحتك أمرٌ يتعلّق بالمظهر الخارجي.

المحطة الثالثة

"الذكاء العاطفي" في التعامل مع الأبناء

(التعليم في الصِّغَرِ كالنقش على الحجر) جملة محفوظة نردِّدها عَفْوِيًّا عندما نريد أن نؤكد على أولادنا أهمية المواظبة على الصلاة في سِنٍّ مبكرة، أو على ممارسة رياضة معينة، أو المواظبة على التحصيل الدراسي، ونقف فقط عند تلك الأشياء. ولكن لا يتطرَّق لعقولنا أن نستكمل أيضًا الجملة بالمعاني الآتية:

(النقد في الصغر كالنقش السريالي المُبْهَم في صندوق العقل اللَّا واعي الأسود.).

(الضرب في الصِّغَرِ كالنُّدبة العميقة الواضحة في جسد الذاكرة.).

(والإهمال، و"الحب المشروط" في الصِّغَرِ كالجُرح المفتوح الملوّث الذي يأبى، ويرفض أن يلتئم ليظلّ دليلًا على جريمة إزهاق روح بريئة.).

ما علاقه تربية الأبناء بـ"الذكاء العاطفي"؟

عمَّ تتحدثين أنتِ؟! على الأبناء طاعة الوالدين طاعة عمياء، ثم إن عقوقهم، وعصيانهم كبيرة من الكبائر...

نعم، أدرك وأعرف، وأتذكر صورة شيوخنا العظماء الذين رَبَّوْا أجيالًا على الترهيب وليس الترغيب، على الحفظ، وليس الفهم. نعم، سمعت كثيرًا عن حقوق الآباء على الأبناء.

أتذكر كلمات مثل: العقوق، وجهنم، وغضب الوالدين.

ولكني لم أسمع كثيرًا عن "واجبات الآباء على أبناءهم"، أو عن الآباء الصارمين، أو الأمهات النرجسيات، أو غير المكترثات بتربية نشءٍ صحيحٍ متوازنٍ نفسيًّا.

لم أسمع عن هذا إلَّا عندما بدأت دراسة علم النفس، ومدارس الطرق العلاجية ونظريات التعلق، وبدأت التدريب في عياداتٍ توافَدَ زائروها بحثًا عن الراحة بعد طول توهان ورحلة شكّ،

وفي كلِّ مرة أقترب من روحٍ بشرية، وأفتح صندوقها الأسود بحذر، أصطدم بالآلام تعود إلي مرحلة الطفولة ولكنها راسخةً كالقار الأسود في قاع النفس!

وعندما بدأت أنا مزاولة المهنة، وتشرَّفت بملامسة أرواح البشر، والنزول إلى عمقها المظلم، ازدادت قناعتي بأنَّ إرثنا النفسي من طفولتنا هو سبب شقائنا في مراهقتنا وشبابنا، وشيخوختنا.

نحن تلك المجتمعات التي تهتمُّ بالتزاوج لأجل الإنجاب، وليس الإنجاب لأجل الاستثمار في روح جديدة، وبنائها بناءً حسنًا، وصحيحًا.

فالإنسان يولد في أحسن تقويم كالصفحة البيضاء، ثمَّ نملأ نحن الآباء والأمهات بقِصَرِ تفكيرنا، وعدم وعينا، وغفلتنا بالشخابيط، والخطوط العشوائية، وبقع الحِبْر العنيدة السوداء.

إذا كنت تطمح لتحسين التواصل بينك، وبين أبنائك، وتشتكي مرَّ الشكوى من أنهم عاقُّون، وجاحدون.. توقف قليلًا لقراءة السطور التالية، فقد يكون العيب منك:

- الآباء والأمهات الأذكياء عاطفيًّا لا يتحاورون مع أبنائهم حوارًا سلطويًّا.

أي لا يمارسون حقوقهم كمُرَبّين لهم الحق في انتزاع الاحترام، والمحبة عُنْوَة من أولادهم، وإنما يجذبون لهم أبناءهم عن طريق الاستماع، والاستمتاع بأحاديث أولادهم مهما كانت درجة سذاجتها، والتفاوض، والاختلاف معهم بهدوءٍ، والتفويض لهم، وترك مساحة من حريه القرار، والتصرُّف لحلِّ مشكلة ما؛ إيمانًا منهم، وتشجيعًا لهم على مواجهة مشاكلهم بأنفسهم، فيتولّد لديهم الاعتمادُ على النفس، واحترامُ الذّات، والقدرة على اتّخاذ القرارات، والمسئولية.

- الآباء والأمهات الأذكياء عاطفيًّا، هم من يفهمون أنفسهم ونفوس الآخرين، ويعرفون أن ما قد يضايقهم شخصيًّا قد يضايق أيضًا أبناءهم.

أي أنهم يضعون أنفسهم مكان الآخر، وهو محورٌ مركزيّ أساسي يميّز "الكاريزماتيين"، وبالتالي فهم يحترمون أبناءهم في جميع المراحل العمرية أمام العالم الخارجي، فلا يعنّفونهم، ولا يحرجونهم، ولا يتحدثون عن حماقتهم، وصغائرهم فيزعزعون بذاك الأسس الأولي الضرورية

لبناء ثقتهم بأنفسهم. وهم أيضًا مَنْ يحترمون خصوصيات أبنائهم، فلا يحرجونهم بالتفتيش في أشيائهم الخاصة، ولا يتلصَّصون على باب غرفهم، ولا هواتفهم المحمولة، ولا يدفعون باب الغرفة دون استئذان، فأنت تحب أن تُحترم كشخص، وتظهر بصورة كاملة أمام الناس، وأن تُحترم خصوصياتك، وبالتالي عليك أن تقدر هذا الاحتياج، والمطلب عند صغارك.

- وهؤلاء الآباء أيضًا هم من ينتقون كلماتهم قبل أن تخرج من أفواههم؛ لأنهم يدركون تمامًا أنه عندما يُكْسر شيءٌ بالنفس، فيصعب إصلاحه سريعًا.

فلا ينادون أولادهم إلَّا بأسمائهم الحقيقية، وليس بكُنيه، أو نعتٍ سيِّئٍ رديءٍ يحرجه أمام نفسه، وأمام أقرانه. وهم أيضًا الأذكياء الذين ينضحون طاقة إيجابيّة في التعامل مع أولادهم، ويغدقونهم بكلماتٍ تجبُرُ، ولا تكسر.. تحفز، ولا تحبط، كلمات بسيطة تعبِّر عن الحبِّ، والوُدِّ المتواصل غير المشروط في العلاقة من مثل: "أنا احبك"

"أنا فخور بك"

"أنا أستطيع الاعتماد عليك"

"أنا متأكد من رجاحة عقلك"

"أنا متأكد من أنك لن تخذلني"

هؤلاء هم مَنْ يَرَوْن في أبنائهم الأشياء الجميلة، وليس القبيحة، والأشياء الموجودة، ويحتفلون بها، وليس الناقصة. فتركيزك مع ابنك على اكتشاف اهتماماته وقدراته، والحديث الدائم معه يساعده على اكتشاف شغفه على يديك.

- الأباء الأذكياء عاطفيًّا هم مَنْ يشجّعون أبناءهم على التعبير عمَّا بداخلهم؛ لأنهم أيضًا لا يخجلون من ذلك، فلا يكبحون مشاعر أبنائهم، ويطلبون منهم الطاعة دون النقاش والتأمين على ما يقولون دون فهم، ولا يرهبون أكثر ممَّا يرغبون، ولا يعاقبون ويخاصمون أكثر ممَّا يتآلفون، ويتحدثون. تشجيعهم على النقاش والتعبير عمَّا يريدون يغرس بداخلهم أول بذرة للإيمان بالنفس، والاستحقاق الذاتي. فيخرجون للعالم الخارجي مسلحين بالتواصل مع ذواتهم، واحترامها.

ـ الأذكياء عاطفيًّا كما ذكرنا من قبل يحترمون الاختلاف، ويرون فيه فرصة، ومنحة وليس سببًا للخناق، والتباعد، وكذلك أنت في تربيتك مع أبنائك إذا كنت تطمح إلى حُسْن التواصل، فلا بُدَّ من أن تعترف تمامًا بأن أبناءك مهما تشابهوا معك، فإنهم مختلفون عنك، ولا يمكن أن تجعلهم يكبرون داخل جلبابك، ولا يمشون على نفس أثرك، ويتبعون طريقة تفكيرك. فاختلافك عنهم هو ليس اختلافًا عمريًّا فقط، وإنّما أيضًا اختلاف أجيال يؤدّي إلى اختلافٍ في ثقافات التفكير والطبع، فلا بُدّ من أن تتقبل تناولهم لبعض التغييرات المألوفة في جيلهم، ولا تنتقدهم باستمرار ولا بُدّ من أن تترك مساحة لحرية اختيار ملابسهم الشبابية بأنفسهم، ولا تتدخل أنت، وتمنعهم عن هذا وذاك؛ ممّا يسبب المصادمات اليومية، والمشاحنات.

وتذكر المقولة التي تلخِّص ما سبق في كلمتين:

"لا تكرهوا أولادكم على آثاركم، فإنهم مخلوقون لزمان غير زمانكم".


الفصل الرابع
أين تستشعر الغباء العاطفي؟

الفصل الرابع
أين تستشعر "الغباء العاطفي"؟

أنت الآن تعمَّقت بالتفصيل في الصفات التي تميّز الأذكياء عاطفيًا، وشاهدت العديد من المواقف الحياتية من منظور آخر، واستشعرت كيف تكون العلاقات المهذَّبة، والنبيلة، وكيف يكون احتواء الآخر مع الاحتفاظ بالسَّلامة النفسيّة، وكيف يكون الاندماج مع الآخرين، والتوافق معهم دون التفريط في حدودك النفسية!

ولكن للأسف، فاستعداد البشر لامتلاك "الذكاء العاطفي"، وحرصهم على تعلّمه، وإتقانه متفاوت تمامًا، فليس كلّ أفراد الأسرة مهتمين بالاحتواء والإصغاء، وفنّ الحوار، وليس كلُّ أفراد المؤسسة شغوفين بتعلُّم مهارات التواصل، وفهم لغة الجسد واختيار الكلمات، والألفاظ، وتعزيز العلاقات، والحفاظ عليها، فكانت النتيجة حدوث حالة مجتمعية شائعة من "الغباء العاطفي".

و"الغباء العاطفي" هو تعبيرٌ مجازيٌّ يصف الغباء المتسبِّب عن ترك الإنسان العنان لعواطفه لتتحكم في تصرُّفاته، فتقوده، وترشده إلى الهلاك وهوعكس ما ذُكِرَ بـ"الذكاء العاطفي"، وهو فنُّ إدارة المشاعر، وقياده الإنسان لعواطفه، وعدم تركه قيادتها له.

"الغباء العاطفي" يسبِّب الحقد، والكره، وعدم التسامح، والتعاطف، وقتل الآخر نفسيًّا والتشفِّي بعذاباته، بل أحيانا الفرح لآلامه. ويظل خطر "الغباء العاطفي" محدودًا إذا ظل في حدود فئة قليلة من أفراد المجتمع، ولكن إذا اتّسع، وانتشرت دائرته، وقلّ الوعي الثقافي بإدراك خطورته، أصبح أسلوب حياة نتعوّد عليه مع الأيام، ونربِّي الأجيال القادمة، ونخلق منهم دون أن نشعر كائناتٍ مشوّهة عاطفيًّا.. أنانية عاجزة عن الإحساس بالآخر.

ومن ملاحظاتي وتحليلاتي، فإني أخشى أن تكون شعوبنا العربية في غفلة عن خطورة زحف مَوْجة من "الغباء العاطفي"، والتبلُّد على أفرادها، والمتمثلة في التباعد الاجتماعي، والبرود العاطفي، وارتفاع نِسَبِ الطلاق النفسي، والفعلى التي تشهده الساحة حاليًا، وغياب القيم العليا، وارتفاع نِسَبِ المرض النفسي، واضطرابات الشخصية.. ناهيك عن حوادث الاغتصاب، والتحرّش والتَّنَمُّر، والمشاحنات القبلية والأسرية.

وأريدك أن تستشعر سبب خطورة ترك الإنسان لعاطفته العنان لتحرُّكه، وتقوده، فتؤدِّي به إلى "الغباء العاطفي"؛ ولكي تفهم ذلك لا بُدّ أن تعرف كيف تكون العلاقة بين العاطفة، والعقل.

من التقسيمات المهمة في العقل البشري قسمان: "العقل العاطفي"، و"العقل التحليلي".

"العقل العاطفي"، أو "الاندفاعي" يوجد بالإنسان، والحيوانات، والثدييات بصفة عامة وهو مسئول عن الأحاسيس، والانفعالات، والطاقه الجسمية والجنسية. وهوعقل تحرِّكه المشاعر، وتدفعه الأهواء إلى التطرف في بعض المواقف، لا يهمُّه تحديدًا ما سبب المشكلة، أو كيف السبيل إلى حلِّها ولكن "من" سبَّبَ لِيَ المشكلة، فيهاجمه، وبالتالي هو يأخذ الأشياء بظواهرها، ولا يفتش عن الأسباب، ويعمل حسابًا للنتائج.

ولذلك نستطيع القول في المجمل إنّ هذا العقل العاطفي مسئولٌ عن بقاء الإنسان حيًّا عن طريق تأهيله للدفاع عن نفسه سريعًا، والهجوم، أو الهروب في حالة استشعار الخطر؛ ولهذا السبب هو يوجد بالحيوانات ليساعدها على البقاء في عالم الغابة، حيث "البقاء للأقوى".

و"العقل العاطفي" عندما يشتعل. أي يسيطر على تفكير، وحواسّ الإنسان يفقده السيطرة، ويسلب طاقة جسمة، فيحدث الاندفاع، والتهوُّر.

فمثلًا أنت تغضب بسبب سماعك لكلمة لم تَرُقْ لك من أحد لأصدقائك، فشعرت بالغضب، وحفَّزَ "العقل العاطفي" لديك مشاعر الدفاع عن نفسك، والهجوم على من آذاك، أو الهروب من الموقف- المهم أنه يشعل داخلك مشاعرَ إذا لم يتم السيطرة عليها تجعلك تتصرَّف بغباءٍ، وعَفْوِيّة مثل الحيوانات التي لا تعرف التواصل الحِسِّيّ والكلاميّ، وإنما فقط الدفاع من أجل البقاء.

وهنا يأتي دور "العقل التحليلي"، وهو ما حبا الله به الإنسان ليميّزه عن باقي المخلوقات. جزء "العقل التحليلي والمنطقي" يقع أسفل المخ، وهوالمسئول عن التفكير والمنطق، والسيطرة، وإعادة التفكير، والتخطيط، والتقييم، والتَّأنّي، والفعل، والتنفيذ والتطبيق؛ لذلك فهو مليءٌ أيضًا بالمعلومات، والخبرات السابقة التي يراجعها لينقحها ويصنِّف السلبِيَّات والإيجابِيَّات؛ ولذلك فهو مَرِنٌ إلى حَدِّ السلاسة، يميل إلى فتح مساراتٍ، وحلول جديدة، واستخدام استراتيجيات بسيطة، أو معقَّدة، ولكن هدفها بالنهاية إيجاد الحلول، وتطوير، أو تعديل الفكر، والقناعات.

والآن قد تكون استنتجت بنفسك كيف يحدث "الغباء العاطفي"، ومن أين يأتي "الذكاء العاطفي".

فالتوازن بين "العقل العاطفي"، و"العقل التحليلي" هي أفضل درجة يستطيع أن يصل لها الإنسان الذي نَصِفُهُ بـ"الكاريزماتي"، وهو المسيطر على العاطفة بتشغيل "العقل المنطقي التحليلي"، والعكس صحيح تمامًا هو أن "الغباء العاطفي" يحدث عندما يقود "العقل العاطفي"، ويتفرَّد بالقيادة، ويشتعل، ويلغي دور "العقل التحليلي"، فيتخبط الإنسان وتصدر منه تصرّفات تخدم أهواءه هو فقط دون اعتبارٍ للآخر.

فتجد نفسك تصيح في الآخرين دون سيطرة، أو قد تضرب ابنك في عصبية لمجرد أنه سكب كوب الماء على الأرض، أو تعنّف زوجتك جسديًّا، أو لفظيًّا لمجرد أن طعام الغذاء تأخر بعض الوقت، وهكذا إلى آخر المواقف الحياتية العديدة التي لا نسيطر فيها على مشاعرنا، فتندفع فقط وراء ما نريد، وما يأتي على ألسنتنا في هذه اللحظة، فننطقه دون تفكُّر، أو تدبُّر.

أنت الآن ستركب القطار مرة أخري، وتتوقف في ثلاث محطات رئيسية هي نفس المحطات السابقة التي توقفت عندها من قبل، ولكنك ستشاهد هذه المرة فصولًا من مواقف حياتية ربّما مرّتْ عليك من قبل، وتألمت منها، ربّما ترى نفسك فيها في مرحلة ما من حياتك أو مرحلة حالية، وربما لا تروق لك المشاهدة.

على فكرة أنت الآن متواجد في قطار الدرجة الثالثة...

"الغباء العاطفي" في الحياة اليوميّة والمِهْنِيّة

- الشخص الغبي عاطفيًّا غير راضٍ دائمًا وأبدًا عن نفسه، ويختزل صورته عن نفسه وعن شكله وعن جسمه في حكم الآخرين عليه ورأيهم فيه.

فهو يبحث عن تلك الصورة المثالية في عيونهم، كيف يرونه، وكيف ينظرون إليه، فترى صورته عن ذاته مشوَّهة ألوانها متداخلة باهتة، وليس لها إطار ثابت متين، فحكم الآخرين علينا يحكمه خبراتهم السابقة الشخصية ويحكمها أمزجتهم المتغيِرة التي قد تكون في يومٍ ما على ما يرام فيعطونك مجاملة لطيفة، وفي يوم آخر متعكّرة، فلا يعلِّقون على ملبسك، ولا يجاملونك ولا ينظرون إليك، أو يعلقون تعليقًا عاديًّا ليس به الحفاوة التي تتوقعها، وأنت حالك كحال بندول الساعة.. في حالة ذهاب وإياب مع من يثني عليه، فيفرح، ويثق بحاله ومع من ينقده، أو يتجاهله لسبب ما فيكرهه حاله، ويصير مهمومًا يبحث عن الأسباب!

لا تبحث عن سند ..اسند نفسك بنفسك

في اللحظة التي تفقد اتصالك بنفسك، وبذاتك، وتتَّصل أكثر بالآخرين، ويصبحون هم "بوصلة حياتك، وقراراتك"، فتلك اللحظة التي تستعد فيها للانزلاق في ""الغباء العاطفي""، وعدم القدرة على إدارة مشاعرك، فتصاب بالدُّوار من كثرة دورانك في حلزونة مفرغة نهايتها ساحقة ومحبطة، فاليوم تقف أمام المرآة، وتركز النظر إلى أنفك التي تزعجك، أو أذنك التي تعتقد أنها ملفتة؛ ولأنك لا تري غير مساوئك ونواقصك، فتخرج من باب منزلك، وعينك متمركزة على عيون الآخرين التي تعتقد أن أية حركة في مقلتيها ستكون بالتأكيد متجهمًا ناحية أنفك، أو أذنك لتنقدهم، وتتهامس عليك، وعلى قبحك، فتتحرّج وتضطرب. والحقيقة أن هذه ما هي إلَّا إرهاصات داخل عقلك. بدليل أنك إذا خلصت من قصة وهم "قبح انفك" ستتجه الي التمركز على شيء اخر مثل عدم تناسق جسمك، أو بدانتك، أو نحافتك. وهكذا قد تصرف الأموال الطائلة على عمليات تجميل لتحسين جسمك، وشكلك وأنت لا تدري أن التشوُّه بداخلك، وما يحتاج عملية جراحية على وجه السرعة هي صورتك عن نفسك، واقتناعك بها، وحبّك لها على قدر ما فيها من جمال، أو عَوَار.

- الأشخاص الأغبياء عاطفيًّا هم المتسرعون دائمًا في إصدار الأحكام، وأحكامهم من منظورٍ شخصيٍّ أنانيٍّ بحت، ووليد اللحظة، وليس له أي أبعاد تستقرئ ما يجول بنفسية الآخر من الآلام، أو الأفكار، أو الأحداث. فتجد تعبيراتهم، وتكوين جملهم يخلّومنّها كلمات تنمّ عن تفهّم الآخر، أو الإحساس بمشاعره، والتعاطف معه، فتجد ظنّهم السيِّئ بالآخرين يسيطر على أفكارهم، وتفاعلاتهم الغاضبة السريعة القاسية هي ما تميز تصرّفاتهم- فتكون النتيجة بُعْد الآخرين عنهم، وتجنّبهم لهم. الأغبياء عاطفيًّا يصدرون أحكامًا قاسية على الآخرين من موقعهم، ونظرتهم الحالية، فهذه المتزوجة تعيب على الأخرى الأرملة أنها تزوجت بعد رحيل زوجها، وهي لا تعرف ما هي الخلفية النفسية لتلك السيدة، ولا تعرف أيضًا إذا ما وضعت محل قرارها، فماذا سيكون تصرفها، وهذا ينقد الآخر أنه رثّ الملابس، حزين المظهر، مهموم البال، ويردّد دائمًا: " المفروض أن يفعل كذا، والأصول أن يتصرَّف هكذا"، وهو مغيَّب تمامًا عمَّا يجول، ويدور بنفس ذلك الشخص، وما الظروف التي جعلته يصل إلى تلك الحال، ولا يعرف أيضًا ماذا ستكون حالته إذا مرّ بظروف مشابهة لذلك الشخص.

بغبائنا العاطفيّ ندوس يوميًّا بقسوة، وجبروت فوق نفسيّات الآخرين المنهكة، ونحكم عليهم من ظاهرهم متجاهلين عُمْق باطنهم، ونعتقد أننا سنظلُّ دائمًا على ما يرام وبنفس الحالة الجيِّدة، ولا ندرك أنه في يوم ما قد تسوقنا أقدارنا لنكون نحن من حكمنا في يوم ما منبطحين أرضًا؛ ليدوس الآخرون فوقنا، ويحكمون علينا من نفس المنظور القاسي.

لا تحكم سريعًا، ولا تكنْ غاضبًا في حكمك، ولا تتكلم وأنت غاضب، فتصدر منك تصرفات تندم عليها... فثمة أشياء عندما تُكْسر لا تُجْبر... عندما تنفلت منك صعب لملمتها.

- الأغبياء عاطفيًّا مَنْ يجدون اللَّذَّة في تناقل الأحاديث، والكلام بالسوء عن الآخر وافتعال النميمة، واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي لنشر تدويناتهم المقصودة التي تحتوي الذَّمَّ، والشتائم، ورمي الذنب على من يختلفون معه، أو من يتنقلون بأحاديثهم في مجال العمل من زميل إلى آخر، فَيَشُونَ بهذا، أو ذاك. هؤلاء من يعانون من قصور العقل المنطقي، واشتعال العقل العاطفي الذي يسيطر عليهم، فيشتعل ليخدم أهواءهم فقط. فلذَّة تناقل أسرار الآخرين، أو حتى اختراع أكاذيب، وأحاديث تملأ فراغ أحاديثهم تشعرهم بأهميتهم، وقد نهانا رسولنا الكريم - صلى الله عليه وسلم- عن تلك التصرُّفات في حديثه الشريف:

"لا يبلغني أحدٌ عن أحدٍ شيئًا، إني أحب أن أخرج إليكم، وأنا سليم الصدر" رواه أبو داود في السنن4860

- الأشخاص الأغبياء عاطفيًّا من يبتعدون فجأة ودون سبب واضح، ومن يتجاهلون لمجرد تلبية رغبة داخلية بالتجاهل، وإشعار من أمامهم بِقِلّة قيمتهم. وعادة ما يحدث هذا النمط السلوكي في محيط العمل أيضًا، فتجد هذا الزميل وقد تغيَّر منك تمامًا، وأخذ جانبًا دون إبداء أسباب واضحة، أو هذه الصديقة التي تختفي فجاة من حياتك، أو تقلِّل من تواصلها دون إبداء أسباب واضحة تاركين لمَنْ حولهم مجالًا للشك، والتخبّط والتساؤل، ولو أنهم يعرفون أنه من الشجاعة، و"الذكاء العاطفي" التعبير عن المشاعر وتوضيحها للغير حتى يتمّ التواصل على أفضل صورة له؛ بدلًا من إضاعة الوقت وحرق النفسية والأعصاب في الإرهاصات، والتوقُّعات، فالعتاب صابون القلوب يمحو القاذورات، والوَسخ النفسي، وكل ما يعتلي القلب من تحامل وكراهية.

- لذا لا تهرب من المواجهة: مواجهة نفسك بحقيقة مشاعرك، ثم مواجهة غيرك بها، فأحيانًا نشعر بالزَّهَق من أنفسنا، وبدلًا من المواجهة، ومحاولة تهدئة النفس، ومراعاتها أثناء تخبُّطها حتى تستوي، نسارع بصَبِّ جامّ زهقنا على الآخر؛ خوفًا من مواجهة أنفسنا.

- وأيضًا من الغباء العاطفي، وعدم احترام خصوصية الآخر هو سوء استخدامك لوسائل التواصل الاجتماعي، ووسائل الاتصال المجانية، والتعامل معها على أنها وسيلة سهلة، ورخيصة لفرض آرائك، وقراءاتك التي أعجبتك على الآخرين دون استئذان، وبدون تقنين، فتكون ذلك الشخص الذي يحول كلّ رسالة تلقاها، وكل فيديو أعجبه بصورة عشوائية في أي وقت من اليوم إلى كل من لديه في قائمة الأصدقاء.

وقد ذكرنا سابقًا أن احتياج الانسان للاهتمام بشخصه هو مطلبٌ فطري وطبيعي، وأنت عندما ترسل معايدة، أو تهنئة بمناسبة أحد الأعياد، أو عيد ميلاد صديقك في شكل صورة فقط مكتوب عليها: "كل عام وأنتم بخير" "عساكم من عوّاده" دون صبغها بصبغة شخصية، فأنت كالذي وضع وجبة لضيوفه على المائدة دون ملح، ودون اهتمام. أشعر الآخر بمكانته الخاصة في قلبك....فالوقت المستخدم في إرسال هذه الصورة المحفوظة يمكن استبداله بكتابة كلمتين فقط: "كل عام وأنت بخير عزيزي...." فهذا كفيل بأن يعكس اهتمامك بالشخص نفسه.

- أيضًا من الغباء العاطفي الدخول في مهاترات، وخناقات، وجدالات على وسائل التواصل المجانية كالواتس آب مثلًا، وهو تصرُّف شائع ينزلق فيه الكثيرون خاصة الأزواج، والزوجات عندما يتراشقون بالاتهامات، وتشتعل الخناقات التي قد تنتهي أحيانًا) وهذه حالات حدثت بالفعل) بالطلاق عبر الواتس آب.... ارفع سماعة هاتفك، وتواصل مع من تختلف معه، وطبِّقْ ما ذُكِرَ سالفًا عن إتيكيت الاختلاف والنقاش، فقد يكون التواصل الفعلي، أو عن طريق الهاتف فرصة جديدة لبداية جديدة، فالتعبير بالكلام أفضل من التعبير بالكتابة، فكما قال جبران خليل جبران:

"بين منطوق لم يُقصَد، ومقصود لم يُنطَق، تضيع الكثير من المحبة..".

- أيضًا من الأخطاء الشائعة التي قد تشي بالغباء العاطفي، وعدم التأنِّي في إعطاء "العقل التحليلي" فرصته ليقنِّنَ الانفعالات، ويكبحها هو مشاركتك لكل مدوَّنة، أو معلومة تقابلك، أو تقع بين يديك ليكون لك السبق الصحفي في نشر معلومة ما بغضِّ النظر عن صحتها، وقبل التأكد من مصدرها. وقد عشنا، ورأينا تصرُّفات، وسلوكيات مليئة بالتخبط، وعدم الدقة، والتحرِّي من نقل المعلومات أثناء جائحة فيروس كورونا التي اجتاحت العالم، وإصابته بهزّة نفسية، وفوضي اقتصادية. ودائمًا ما يكون الثبات الانفعالي هو مفتاح نجاح أية أزمة مهما كانت قوتها، فكانت مشاركات المدونات علي وسائل التواصل الاجتماعي تلك التي تحوي بيانات مجهولة المصدر عن نظريات المؤامرة، وتورط بلاد ورؤساء، وعن أعداد الموتي والمصابين، وتصوير فيديوهات شخصية عن إهمال بعض المستشفيات، وغيرها من المعلومات التي كانت تنتشر كالنار في الهشيم، ويتم إعادة نقلها، ومشاركتها آلاف ومئات المرات، الأمر الذي كان سببًا في نشر حالة من الذعر والتخبط والخوف والرهبة، وكلها مشاعر، وأفكار سلبية تؤثر، وتؤخر في الحالة النفسية المصاحبة للشفاء من أي مرض.

لذلك إذا كنت تريد الترفُّع، والبعد عن الغباء العاطفي لا تشارك إلَّا ما تتأكد من مصدره، ولا تصدر أحكامك، وتعليقاتك على مجرد صورة، أو مدوَّنة لا تعرف صحتها، فكما يقال: "الكلمة أسيرة الرجل، فإذا تكلم بها صار في وثاقها".

ومن أقوال الإمام الشافعي الرائعة التي تصف جمال التحرّي والتأنّي: "إذا أراد أحدكم الكلام، فعليه أن يفكر في كلامه، فإن ظهرت المصلحة تكلم، وإن شكّ لم يتكلم حتى تظهر.".

"الغباء العاطفي" في الحياة الزوجية

أيهما أكثر ذكاءً عاطفيًّا المرأة، أم الرجل؟

يعتقد البعض أنه عندما نتحدث عن العاطفة و"الذكاء العاطفي"، فستكسب المرأة دائمًا الجولة لما تتمتع به من عواطف جياشة؛ وبسبب الاعتقاد أن الرجل عقلاني، ولكن هذا للأسف اعتقادٌ خاطئ، فقد يتفوَّق رجلٌ على امرأة بذكائه العاطفي؛ ذلك لأن "الذكاء العاطفي" لا يعتمد على امتلاك العاطفة، فحسب، وإنَّما ترويضها، وإدارتها.

- الأزواج الأغبياء عاطفيًّا هم بكلِّ بساطة أقلّ قدرة على المشاركة الوجدانية، ويعانون من الخَرَس الزوجي، وتسوُّل المشاعر من بعضهم بعضًا، وفقر في القدرة على ما يسمَّى بـ"الانخراط العاطفي": أي "التمركزية على النفس"، وعدم الاكتراث بأحاسيس واحتياج الآخر، والتعاطف معه، وبالتالي هم الأكثر برودة في علاقتهم الحميمية؛ وذلك بسبب تباعدهم النفسي، وطلاقهم الصامت الذي أبرمه كلٌّ منهما مع نفسه.

- الزوج الغبي عاطفيًّا هو من لا يحسن انتقاء ألفاظه، ويترك لعقله العاطفي العَنان عند لحظات الغضب، فيتولى قيادة مشاعره، ويشعلها بالاندفاع، والهجوم، ويفتح صمام السباب، والشتائم، والعنف اللفظي، والذي يعادل في قسوته العنف الجسدي. فتراه دائمًا يهدد زوجته في أعظم المواقف، أو أصغرها بالطلاق، أو الزواج عليها، أو إقامة علاقه خارج إطار الزواج، أو قد يتطوّر الأمر إلى الطلاق المتكرّر، والندم، ثم تكرار نفس السلوك. وهو في ذلك مغيَّبٌ عن أبسط قواعد ضبط النفس، وإدارة الذات، وتَبِعات تلك السلوكيات التي تؤدِّي غالبًا إلى الطلاق النفسي، والتنافر، والاضطرار للعيش لسبب ما؛ قد يكون بسبب وجود الأولاد، أو احتياج الزوجة الماديِّ، أو أي أسباب أخرى، ولكنها أسباب بعيدة عن الرغبة المشتركة في العيش سويًّا.

- الزوجة الغبية عاطفيًّا هي تلك التي تعشق لعب دور الضحية دائمًا كحيلة دفاعية منها للهروب من مسئوليتها، ومواجهة صورتها السلبيّة الذاتيّة المهتزَّة، فيكون تركيزها الأعظم على الظروف الخارجية، وما يحدث لها، وسيحدث لها، وما يفعله الآخرون بها. وتلقي دائمًا باللَّوْمِ على الزوج لتقصيره في مشاركتها الواجبات المنزلية،أو الأبناء لتقصيرهم في احترامها، ومحاولة

إسعادها، وهي في ذلك تتسوّل القبول الذاتي، والحب ممَّن حولها. بعض من الزوجات لديهن الميل الدائم للتركيز على ما هو ناقص بحياتهن، وليس ما هو بالفعل متاح، وموجود- تذكر ما ذكرناه بالجزء الخاص بالتصرُّفات، وكيف تنعكس أفكارنا، وقناعتنا السلبية، أو الإيجابية داخل عقولنا على تصرُّفاتنا.

- الأزواج الأغبياء عاطفيًّا هم الأكثر نقدًا لبعضهم بعضًا في أي حديث، وكل حديث حتى لو كانوا أمام الناس، حتى أن الحديث العادي المحترم يصبح استثناءً للقاعدة.

النقد في العلاقة الزوجية هو سفاح العلاقة الذي يغتصبها، ويفقدها رونقها، ويهدم كيانها. كثرة السخرية بين الأزواج، وتهكمهم أمام الآخرين، أو حتى أمام أولادهم يؤدِّي إلى نمطين سلوكيين شائعين: النمط الأول: الخوف، والتوتر، والبعد النفسي، أي أن الشخص المُنتقد يتوجَّس خيفة من الدخول بأيّ حديثٍ مع الشخص الناقد، ويفضل السكوت عن الكلام، والتباعد عن التواصل، وينعزل على نفسه، ويبتعد وجدانيًّا عن الآخر، الذي بدوره ينتقده مرة أخرى؛ بسبب برودة مشاعره، وعدم اهتمامه به؛ وذلك لأنه يفتقد الاستبصار الذاتي، ولا يعي خطورة سموم نقده الدائم. وهنا بالفعل يحدث الشرخ بالعلاقة الذي يبدو خارجيًّا خفيفًا سهلٌ ترميمُهُ، لكنه يستشري في حائط العلاقة حتى تصبح العلاقه آيلة للسقوط.

أما السيناريو الثاني المألوف لكثرة النقد، والتهكُّم هو استخدام ما يسمَّى في علم التواصل بجدال "تنس الطاولة"، والتي تعتمد على مهارة صدِّ الكرة سريعًا، وإرجاعها لمحيط الآخر، وهكذا حتى تقع الكرة.

أي أنه عند نقد أحد الزوجين لشريكه، يستخدم الأخير نفس الأسلوب، وينقده، ويكيل له الكلمات سريعًا بمضربٍ قويٍّ، فيتلقَّى الآخر الكلمات الناقدة، وتُستثار حفيظته، فيجَوِّد هو أيضًا في صَدِّ الكلمات بكلماتٍ أبشعَ منها، وهكذا يولِّد النقد نقدًا آخر، ويركز الاثنان على مهارة صَدِّ الكرة بنفس القوة للطرف الآخر حتى تقع الكرة- أو بمعنى آخر حتى يتصاعد الأمر إلى اشتباكٍ بالأيدي، أو صراخ، أو شيءٍ ينهي صراع الديوك!

- الأزواج الأغبياء عاطفيًّا هم من يستخدمون الصمت العقابِيّ كوسيلة للتعبير عن غضبهم. أي أن عقلهم العاطفي يسيطر عليهم برغبة الفرار كوسيله للدفاع، والتعبير عن النفس، ويقمعون

اقتراح العقل التحليليّ المنطقيّ بأفضلية المواجهة، والتحاور وينتهي الأمر لصالح الأول، وتمرّ أيام، أو شهور، وطرف من أطراف العلاقة عازفٌ تمامًا عن الآخر، وقد قطع التواصل معه فجأة، والعزوف هنا قد يكون بالفصل التام في المأكل، والمشرب، والمضجع، وهَجْر الزوج لزوجته، أو العكس. تسود علامات استفهام وشكّ وحيرة، فالطرف المنعزل العازف يعاقب الآخر، ويعرف تمامًا لماذا يعاقبه، أما الطرف المُعاقب، فعادة لا يعرف تحديدًا بأيّ ذنب حدثت هذه القطيعة.

التباعد النفسي، وطول الخصام، والبعاد يعوِّد الطرفين على التعوّد على الاستغناء عن الآخر، وإحساس عدم جدوى لأهمية وجوده. وتصبح الأيام المتبقية في عمر العلاقة كالقنبلة الوقتية الموقوتة التي ربّما تنفجر في أي وقت، ولأتفه الأسباب. وكما ذكرنا بـ"الذكاء العاطفي" أن من أهم محفِّزاته هو القدرة الذاتية على التعبير عن المشاعر، فأكيد في علاقة يسودها القمع والعقاب، سيصبح الصمت فيها اللغة السائدة، ويصبح قمع المشاعر، وعدم التعبير عنها من أهم محفِّزات "الغباء العاطفي" في العلاقات.

- الأزواج الأغبياء عاطفيًّا هم من لا يفهمون لغة شريك حياتهم، ولا يتحدثونها، فالعديد من الأزواج يعيشون ربع قرنٍ تحت سقف واحد، ولكنهم دائمو الشجار، ولغة الخناق، والجدال هي اللغة المشتركة التي يفهمونها.

التحدث بلغة الآخر تعني فهمك لطريقة تعبيره عنها؛ لأن لكلٍّ منَّا ميولٌ معينة للتعبير عن مشاعره، أو امتنانه، أو اعتذاره، أو فرحته، أو حزنه.

هناك أزواجٌ يعتذرون بشراء الهدايا لزوجاتهن، وآخرون يعتقدون أن التلامس الجسدي فرصة للتعبير عن الحب، والانجذاب للآخر، والبعض الآخر يفكر أنه ربَّما لو ساعدها وتحمّل عنها عبئًا من الأعباء المنزلية، فإن ذلك سيفرحها، وهكذا.

وكذلك الزوجات، لكلٍّ منهنّ طريقة للتعبير أيضًا عن ذواتهن. فتخيَّلْ معي زوجين في علاقة منذ سنوات طويلة، الزوجة دائمة الشكوى من جفاف عواطف زوجها، وشُحّهِ المادِّيّ، وتستخدم الجملة الشهيرة التي تستخدمها ثلاثة أرباع نساء العالم "لم أرَ يوم سعادة قط في حياتي معه".

الزوج على الجانب الآخر يتّهم زوجته بنكران الجميل، وعدم الامتنان لما يقدِّمه من مجهود لإرضائها!

الحقيقة أن كلًّا منهما على حقٍّ؛ لأنّ لكلٍّ منهما طريقته الصَّائبة في التعبير عن مشاعره، ولكن ما ليس صائبًا أن ذلكما الزوجين لم يبذلا مجهودًا قطّ للتعرف على "لغه تعبير" الآخر، وعندما تقترب منهما، وتأخذ شريحة من المشاحنات اليومية لتحللها تجد أن لغة التعبير عن المشاعر في نظر الزوجة المسكينة هو الإطراء عليها، أو شراء هدية ليس بالضرورة باهظة الثمن، ولكنها تريد أن تشعر بأنها شيءٌ خاصٌّ في حياة زوجها، وأنه يخصُّها بجزء من ماله، ومن إطرائه، وافتخاره بها!

الزوج المسكين من جانبه مقتنعٌ بأنه إذا وَفَّى حاجة المنزل من جميع متطلباته، وقام بمساعدة زوجته في الطبخ، أو أحد الأعباء المنزلية، فهذا دليلٌ على تحمُّله للمسئولية وحبّه لها!

وهكذا تدور الدوائر في حلزونة إرهاق نفسي بين شخصين يتشاركان يوميًّا حياة مشتركة، ولكنهما لا يتقاسمان لغة التعبير المشتركه، فتُصبغ العلاقه بـ"الغباء العاطفي". ولو أن كلًّا منهما عبَّر للآخر عن احتياجاته، ومتطلّباته، وأفصح بشجاعة عن معنى الحب والتقدير بالنسبة له، وطلب من الآخر تفهمه، ومحاولة إرضائه مع وعد الطرف الآخر أيضًا بفهم لغته، ومحاولة تفسير تصرُّفاته بالطريقة الصحيحة وليس بالتحامُل الدائم؛ بسبب سوء فهم الدوافع وراء هذا التصرُّف.

من المواقف الشائعة، والمألوفة بين زوجين في علاقة مصابة بالعَطَبِ العاطفيّ:

الزوج: يرجع من العمل مكبّلًا بالعديد من الأفكار، والإرهاق من يوم ربّما مليان بمشاحنات العمل، ويدخل المنزل، ويداه مليئتان بأكياس طلبات المنزل:

الزوجة: تستقبله إما بالنقد السريع؛ لأنها أدركت أنه نَسِيَ شيئًا ما، ولم يحضره، أو بالشكوى من أحد الأبناء، أو بنهره عن الدخول بالحذاء، أو بطريقة عشوائية توسخ من المنزل الذي تعبت في تنظيفه.

النتيجة: تم بناء حائط أسمنتي يعوق تواصل المشاعر بين زوج كانت كلُّ أمنيته أن تستقبله الزوجة بالتقدير، أو بالبسمة، أو بالهدوء، أو حتي بالصمت، فهو أحيانًا يكون أفضل من النقد.

موقف آخر:

الزوجة: مرهقة من كثرة الأعباء المنزلية، وربّما تكون امرأة عاملة، وتكون حرفِيًّا مثل النحلة التي تدور في كلِّ الاتّجاهات بكلّ نشاط؛ لتوفِّيَ كلّ جانب من واجباتها اليومية حقها، وتأتي ساعة الغذاء، ويجتمع الجميع حول طاولة الطعام، وتجلس الزوجة منهكة وكأنها نهاية الرحلة اليومية، وبدلًا من أن تسمع عباراتٍ مثل: "سلم يداك" "يعطيكي العافية" "والله تعبتي نفسك".

الزوج: الملح ناقص بالطعام، أو لماذا تبدين مرهقة هكذا، وكأنك بنيتِ أهرام الجيزة، لماذا كل هذه المبالغة ماذا كنت تفعلين أصلًا طوال اليوم!

<u>النتيجة:</u> تم بناء حائط أسمنتي يعوق تواصل المشاعر بين زوجة كانت كلّ أمنيتها المجاملة على الطعام، وليس النقد على شيء بسيط، وربما يمكن معالجته، أو كانت كل أمنيتها التقدير على شقائها اليومي، أو حتى بالصمت، فهو أحيانًا يكون أفضل من النقد.

كان هذا جزءًا بسيطًا من حياة زوجين غَبِيّيْن عاطفيًّا يمتنعان بقوة عن فهم مشاعر الآخر، والتحدث بلغته.

"الغباء العاطفي" في التعامل مع الأبناء

هناك العديد من الأبحاث اليابانية في مجال التربية، والطفولة التي أثبتت أن الجنين بِرَحِمِ أمّه يكون غير مكتمل الحواسّ حتى الولادة، فهو لا يستطعم الطعام، هو فقط يتلقَّاه عن طريق حبل المشيمة، وهو لا يرى بعينيه داخل ظلمات الرَّحِم. إلَّا أنّ الحاسَّة الوحيدة التي تعمل لديه تكون حاسة السمع. وكأن السمع هي الحاسة الوحيدة التي تلازم الإنسان منذ ساعة تكوينه في رحم أمه إلى خروجه للعالم، وحتى دخوله إلى قبره "مثل قوله ﷺ في الميت إذا انصرفوا عنه: إنه ليسمع قرع نعالهم.".

لذلك إذا أحسنت الاستماع إلى أولادك أحسنت الحوار، وإذا أحسنت الحوار، أحسنت التربية، والاستماع وفهم المشاعر والسيطرة عليها، والتعبير عنها هي أهم ركائز التربية الإيجابية، وإهمالها يؤدِّي إلى اتِّساع الفجوة بين الأجيال.

- الآباء الأغبياء عاطفيًّا، هم من يستخدمون أيديهم لتربية أبنائهم، بدلًا من ألسنتهم! أي وسيلة الضرب والإيذاء البدني، بدلًا من الحوار والتواصل، ولو أن بعض الآباء أيضًا بارعون في استخدام ألسنتهم في استخدام العنف اللفظي والعاطفي مع أبنائهم، الأمر الذي بالفعل يترك آثارًا عميقة بالنفس مثله مثل الضرب، والتعدِّي الجسدي.

- الآباء الأغبياء عاطفيًّا هم من يسدّون، ويصدّون مسارات الحوار مع أبنائهم بأية حجة ولأيِّ سبب قد يكون لضيق الوقت، أو لانشغالهم بكسب لقمه العيش، أو لعدم اقتناعهم بأهمية ديمقراطية الحوار الأسري؛ لأن على أبنائهم السمع والطاعة، أو لاقتناعهم بعدم وجود أحاديث، واهتمامات مشتركه بينهم. ولأن الأبناء على الجانب الآخر لديهم احتياج أن يُسمَعُوا، ويُفهُمُوا، ويُقدّرُوا، فغالبًا ما يبحث الأبناء عَمَّنْ يسمعهم خارج مؤسسة الأسرة، وإن تواجد هذا الشخص، أيًّا كانت جودته أو سوؤه، فسينجذبون له دون تفكير؛ لإشباع هذا الاحتياج. ومن هنا يدقّ ناقوس الخطر؛ لأنه في عالم الانفتاح الذي نعيشه لا توجد روابط، ولا ضوابط، ولا حدود للعلاقات والصداقات، فقد تصادف ابنتك المحتاجة إلى التفاهم، والحوار، والاحتواء مَنْ يوهمها بإعطائها هذا الاحتياج، ولكنه ربّما مقابل شيءٍ آخرَ غير محمود، أو ربّما يدفعها الاحتياج للحنان الأبوي للدخول

في علاقات مع شباب مخادعين يسيئون استخدام هذا "العطش العاطفي"، فيستغلونها، ويبتزُّونها ربّما بإرسال صور، أو فيديوهات مخلة بالآداب ثم يتنمرون عليها، ويؤذونها نفسيًّا، وربّما يختفون فجأة، فتتعذر متابعتهم ومعاقبتهم. كل هذا حدث؛ لأنك كمسئول عن رعَيَّتك كنت مغيّبًا؛ لأنك مقتنعٌ من أنك تؤدّي واجبك على أكمل وجه تُجاه أبنائك بتوفيرك الملبس، والمسكن، وثمن الدراسة، ولكنهم يحتاجون ما هو أرخص من ذلك كله، ولكن أكثر قيمة وبقاءً: أُذنك - يحتاجون الحوار والاحتواء. وما يلفت نظري في تصرُّفات هؤلاء الآباء والأمهات هو لَوْمهم لأبنائهم على رعونة تصرُّفاتهم، وحماقاتهم، وفي هذا إسقاطٌ رهيبٌ على أخطائهم التي ارتكبوها في حقهم، وهم في غفلة عن ذلك.

ولا عجب في أن معظم الجرائم التي يرتكبها المراهقون في سِنٍّ مبكِّرة يكون سببها الأساسي أسرة لم تحتضن أبناءها، فتركتهم على حافة الهاوية يتخبطون، وعُرْضة لمن يتلقفهم، فيشكّلهم، ويغسل أدمغتهم بأفكار التطرف، أو الانحراف.

- الآباء والأمهات الأغبياء عاطفيًّا هم غير القادرين على إدارة مشاعرهم مع أبنائهم فيفرِّطون في العاطفة، والعطاء، والتعلّق تاركين لأبنائهم العنان دون ترويض، وتهذيب وإصلاح. أيضًا المبالغة في العاطفة درب من دروب "الغباء العاطفي". فقد كلَّف الله الآباء بمهمة حسن تربية الأبناء، وإصلاحهم وتوجيههم للرشاد، بعض الآباء، والأمهات يتركون أولادهم على سَجِيَّتِهم الكاملة دون تدخُّل، أو توجيه، وعادة ما يحدث ذلك في عمر الطفل المبكر، فتراهم يتساهلون في تصرُّفاته غير المحكمة، وشقاوته غير المقنَّنة، وتمرُّده، وفضوله العفويين دون توجيه الطفل باستخدام أساليب التربية السليمة ما بين الحزم، واللِّين، فينشأ طفلًا نرجسِيًّا مدلّلًا متمركزًا على نفسه لا يتوقع غير استجابة الآخرين لرغباته لا يهتمّ بمحيطه، وبمشاعر مَنْ حوله.

إذًا الاعتدال بالعواطف هو الحل الأمثل لعلاقة سليمة صحية مع فلذات أكبادنا- ليست القسوة القصوى، ولا التدليل المضلّل المرضيّ!

- الآباء والأمهات الأغبياء عاطفيًّا هم مَنْ يضعون أولادهم في إطارٍ أسمنتيٍّ عنوانه "الطفل المؤدب" ذلك الكائن الذي لا يتحدث، وليس له مطالب، ولا أمنيات، ولا هوايات، ودائم السمع والطاعة، ودون نقاش، الذي يسير على الصراط المستقيم، ولا يتنفس غير كلمات الامتثال،

والامتنان، وليس له وظيفة فعّالة بحياته غير الاستذكار وتحصيل الدرجات العالية - كل هذا يحدث، وأنت تفتخر بأنه دائمًا بجانبك، وأنه لا يخرج لمقابلات الأصدقاء، وأن مراهقته مرّت سهلة، وبسيطة، وربّما أيضًا تختار له أصدقاءه، وتحدِّد، وتقرّر له مع من، ومتى يتحدث، وربّما أيضًا تخرج لتشتري له ملابسه بالرغم من وصوله سِنّ العشرين؛ اعتقادًا منك أنه يثق في ذوقك، وأنه سيطيعك، وربما تبلورت رحلة الغباء في التعامل إلى حَدِّ اختيارك له بأية جامعة سيدرس، وأيّ تخصّص سوف يسلك اعتقادًا منك بأنك أرجح منه عقلًا، ونضجًا وتفكيرًا، ثم تنتهي الرحلة بالنهاية الدرامية، وهي أيضًا التدخل لاختيار شريكة الحياة كما يتراءى لك أنت! أما هو، فيقضي عمره متفرّجًا على قراراتك التي تتّخذها له!

والحقيقة أن معظم هؤلاء الأبناء الذين يترعرعون في بيئة مثل هذه تسجن مشاعرهم واحتياجاتهم ما هم إلَّا مسخ مشوَّه من صورة مثالية حلم بها الأب، أو الأم، واعتزموا على وضع ابنهم داخلها، فنجحوا في قَصّ، ولصق، واستنساخ كائن يعتقدون أنه يبدو هادئًا مثاليًّا في صورته الخارجية، ولكنهم للأسف لا يدرون أن هؤلاء الأشخاص هم أكثر مَنْ يعانون من اضطرابات الشخصية، والصراعات الداخلية، وبالتالي هم أكثر زائري العيادات النفسية بحثًا عن هويتهم، شاكين من سوء نظرتهم الذاتية لأنفسهم التي تسبب لهم بالطبع الرُّهاب الاجتماعي، والقلق، وأحيانًا اضطرابات الوَسْواس القهريّ.

- الآباء والأمهات الأغبياء عاطفيًّا هم مَنْ يفرِّقون في التعامل بين الأبناء اعتقادًا منهم أنهم يبثّون روح التحفّز، والتنافس بينهم، ولا يدركون بذلك أنهم يضعون مسمارًا في نعش علاقتهم ببعضهم البعض، وكذلك علاقتهم بذواتهم، ورؤيتهم لأنفسهم.

وقد تكون التفرقة كما هو شائع بمجتمعاتنا العربية بين الذكر والأنثي، أي الأخ والأخت، فيكون دائمًا للذكر الأفضلية في كل شيء: في المأكل، والملبس، والتصرفات والتحكمات، والخروج عن التقاليد، والآداب العامة، فهو ذكر ويحقّ له فعل ما يريد، وممارسة الحوار السلطويّ القهريّ على أخواته البنات، وهكذا نربي النرجسية في ذكورنا دون أن ندري؛ وذلك بسبب معتقدات بالية ليس لها مرجع ثقافيّ، أو علميّ.

والمحزن أيضًا أن التفرقة ممكن أن تكون بسبب تفضيل أحد الأبناء دونًا عن الآخرين قد يكون لتشابه صفاته مع أحد الأبوين، أو لتفوّقه الدراسيّ، أو الرياضي. ولكن أيًّا كانت الأسباب،

والدوافع، فأنت تربّي أولادك على التّنَمُّر من الصِّغَرِ، والذي يتعوَّد على التّنَمُّر من صِغَرِه لا يستطيع إلّا التّنَمُّر على مَنْ حوله في الكِبَرِ، فأنت بتصرُّفك المنقوص المفتقد للذكاء العاطفي لم تتنمَّرْ فقط على إنسان، ولكنك زرعت فيه أيضًا أول بذور التّنَمُّر، والانتقام فيما حدث له في شخص الآخرين.

وأخيرًا أسهل طريق للانزلاق للغباء العاطفي هو أن تفرِّقَ بين أبنائك عن طريق التحدث بشكلٍ سَيِّئٍ عن أحد الأبناء مع إخوته، وأن تظهر، وتكشف مساوئه، أو تعدّد أخطاءه أمامهم، فتجعله صغيرًا في نظر نفسه، وفي نظرهم، وتهزُّ صورته وقيمته أمام نفسه، أما شكواك الدائمة من أبنائك مع الأغراب، والجيران، أو حتى أفراد الأسرة كالخال، أو العمة، أو ما شابه، فهذا فصلٌ آخر من العذاب النفسي الذي لا تدرك مدى قسوته البعيدة، فأنت تفرِّغُ عن غضبك، وتشكو لجارك من ابنك، ومن حماقاته التي ربما تكون تصرُّفات مرحلية ستزول بعد حين، وابنك يسمعك في الخلفية ليتولَّد لديه خِزْيٌ نفسيٌّ، وحَرَجٌ من مواجهة الناس، وقد يتسبَّب ذلك في تبوُّله اللّا إرادي، في تصرُّفاته العنيفة مع أقرانه، أو تعثُّره الدراسي، وغيرها من العلامات التي تدلُّ على اهتزاز ثبات صورة الطفل لذاته، وإحساسه بأنه سَيِّئٌ، ولا يستحقُّ الا السَيِّئَ.

- الآباء والأمهات الأغبياء عاطفيًّا هم من يتفنَّنون في دفع أبنائهم لجَلْدِ ذواتهم، وسحق إحساسهم بالاستحقاق الذاتي، والاحترام.

من التصرُّفات الشائعة التي لها عواقب وخيمة هي تذمُّر الأم، وشكواها الدائمة من تعاستها مع الأب، وتحميل الأبناء هذا الذنب بالرغم من أنه في الحقيقة ذنب سوء اختياراتها. العديد من الأمهات بدلًا من مواجهتهم لأنفسهم بصدق، وفهم مشاعرهم ومصدر مشاكلهم مع الزوج يقومون بالإسقاط على الأبناء، وتخريج شحنة الغضب والخذلان، والتعاسة عليهم... إمّا بالضرب، وإمّا بالعقاب، وحتى مجرد سرد حكايات عن قسوة الزوج، وكيف يعاملها، وكيف هي محبطة عاطفيًّا، وجنسيًّا!

نعم يحدث ذلك خاصة إذا كانت الأم نرجسية، فهي لا تتورّع من تذويق أبنائها من اضطرابها، وكأنها تريد للمركب الأسري أن يغرق بمن فيه. وتكون النتيجة أولادًا مشوهين نفسيًّا تائهين سنين طويلة في رحلة شَكٍّ، وبحثٍ عن الراحة، وأجوبة لأسئلتهم:

كيف تقسو أم المفترض أنها المصدر الأول، والأوحد للحنان على أبنائها؟ ويتمركزون في البحث عن السبب في أنفسهم، وتبدأ رحلة الما لا نهاية في جَلْدِ الذات، وتكوين العُقَد، والإرهاب النفسي، والشكّ في الذات، والآخرين.

- وقد يكون "الغباء العاطفي" في المعاملة متمثلًا في وجه آخر، وهو الترهيب بالدين، وتفعيل لَوْم الذات بطريقة شرعية لا جدال، ولا غبار فيها. فيكثر التشدّق بالآيات، والأحاديث التي تُذكر بأن "الجنة تحت أقدام الأمهات"، أو بشاعة عقاب عقوق الأبناء، وغضب الوالدين، فيشعر الأبناء دائمًا، وأبدًا بالتقصير في حقِ والدَيْهم عن طريق اختيار الدين كوسيلة لتعزيز سطوتهم، وتحليل قساوتهم، وإكسابها صفة شرعية دينية، ولغلق أيِّ مجالٍ للشكِّ في قلوب الأبناء.

- أيضًا من الأخطاء الشائعة التي تقع فيها الأمهات بالذات التي تتسبب على المدى البعيد في إصابة بناتهن، وأبنائهن بالغباء العاطفي، والعجز عن إدارة مشاعرهم والاهتزاز النفسي هو النقد الدائم المصحوب بالتصحيح لتصرّفاتهم، والتعديل المتكرر، والتعليق السلبي على أيِّ شيءٍ يفعلونه، حبذا لو حدث هذا أمام أقرانه، أو أقربائه. فإذا ارتدي هذا القميص، يكون التعليق: ولماذا لم ترتدِ الآخر؟ وإذا جلست ابنتها في مجلس، تسمع الأم في الخلفية كموسيقي تصويرية تصبغ الجلسة بالتوتر، والخوف:

"ابتسمي"، "لا تتحدثي بصوتٍ عالٍ"، "ارفعي من صوتك، ولا تخجلي حتى يسمعك الأخرون"، "انتبهي لعباءتك"، "انتبهي لجلستك" حبّذا إذا كانت هذه الملاحظات مصحوبة بنظرة تخويف نارية تربك، وتخيف، وتقتل التلقائية، والسلام النفسي.

امنحوا أولادكم الثقة في اختياراتهم، واستثمروا في نفسياتهم المتوازنة، وادفعوهم بقوة على أول طريق الثبات النفسي، والاستقلالية الفكرية، وعدم الخوف من اتّخاذ القرارات.

- وأخيرًا، فالآباء والأمهات غير القادرين على فهم عواطف أولادهم، والتعامل معهم تسمعهم ينادون أبناءهم بكلِّ ما هو جارحٌ، ومخزٍ، ومؤذٍ.. متناسين أسامي أبنائهم الحقيقية فتسمع: "يا فاشل".

- "ما أغباك".

- "أنت أفشل إخوانك، وسبب شقائي بهذا العالم".

- "إذا أخذك الله سأرتاح!"

- "أكرهك اغرب عن وجهي".. إلى آخر هذه الكلمات التي قد تبدو بسيطة، وخرجت في لحظة اندفاعٍ، وغضب، ولكنها تمرُّ من الأذن، وتستقرُّ في العقل اللَّا واعي للطفل، فتظلُّ ملازمةً له كظله الوفي في كلِّ تصرفاته، فتُعيقه عن التقدم إيمانًا منه بالفشل، واستحقاق أنصاف الحياة، وأنصاف الحلول وأنصاف كلّ شيء، وتكون النتيجة وقوعهم في علاقات مرضية، وتعثّرهم الحياتِيّ.

الخاتمة

حمدًا لله على سلامة الوصول... كيف حالك الآن؟

ها قد شارف الكتاب علي نهايته ووصلنا لآخر محطة، والتي ربّما ستكون لبعض منكم البداية... بداية تحرر القلوب من غربتها، والمشاعر من سجنها. بداية مسح الغبار عن مرآة نفسك؛ لتراها على حقيقتها، فتستأنسها، فتصادقها، فتتحدث إليها برفق، وتأخذ بيدها للتغيير.

عندما نرجع من سَفْرَةٍ طويلة كانت، أم قصيرة نحمل في قلوبنا العديد من الحكايات والأحداث. ولكن عندما نُسأل كيف كانت الرحلة، تتبادر إلى عقولنا سريعًا، وفي سرعة البرق فقط أكثر الأحداث، أو المواقف تأثيرًا فينا، أكثر شيء آلمنا، وتسلل إلى داخلنا، فلمس وترًا فينا، أو أكبر شيءٍ أسعدنا، وتغلغل إلى مشاعرنا، فولَّدَ فيها ذكريات جميلة.

وحقيقة كنت أتمني أن أسمع منك ما هو أكثر شيءٍ لامسك في خلال رحلتك معي في هذا الكتاب؟

كل ما أتمنَّاه هو أن أكون قد نجحت في تنبيهك لأهمية تلامسك بذاتك، وثقتك بنفسك وتصالحك معها!

وأتمني أن تعود بين الحين، والآخر لصفحاته لتعيد قراءة أكثر شيء حرَّك بداخلك الرغبة في التغيير بما يتناسب مع حياتك، وشخصيتك، وظروفك، وبيئتك، ومحيطك.

وفي خلال رحلتك لاكتشاف ذاتك، ووعيك بها، وتدريبها على التحكّم في العواطف، وتحفيزها على اكتساب الذكاء العاطفي، أنصحك بأن تضع النقاط التالية نُصب عينيك:

• التمحيص، والتركيز على الأشياء السلبية، وتكرار السؤال عنها بحثًا عن الحقيقة، والحكم على الناس من منظور شخصيٍّ غير عادل يصيب قلبك بالشيخوخة، وعواطفك بالخشونة.

دع أسرار الآخرين تَمُتْ في مخدعها، وعليك بعالمك الداخلي، فهو ملكك، واسأل نفسك قبل أن تخرج الكلمات من فمك.. هل ستؤذي، أم تفيد، أم تصيب؟ وتذكر تأديب الله لعباده من خلال الآية الكريمة:

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ لاَ تَسْأَلُواْ عَنْ أَشْيَاء إِن تُبْدَ لَكُمْ تَسُؤْكُمْ) [المائدة: 101]

• لا تيأس من نفسك سريعًا، ولا تَلُمْها إذا تولَّدت لديك إرادة التغيير، والتطبيق، واستمرت معك فترة، ثم خفتت، وبهتت! استمرّ، وحاول مراتٍ ومراتٍ. حتي الإيمان في القلب يزيد تارة، وينقص تارة أخرى.. الفارق هو الثبات والإرادة والتصميم على العودة إلى اليقين، والطريق الصحيح.

هل خطر ببالك مرة كيف يبني الرياضيون عضلاتهم لتصبح ضخمة وقوية؟ هم يتدرّبون ويكرّرون التدريب مرات، ومرات، ومرات؛ حتي يحصلوا على النتائج المرْجُوَّة، أنت كذلك ستكرِّر الفعل، أو الصفات التي تريد أن تتَّصف بها، فالتكرار يولِّد القرار. وبناء الشخصيه كبناء العضلات أمرٌ لا يحدث بين عَشِيَّةٍ، وضحاها.

• أكبر عدوٍ للإنسان هو نفسه، وأقسى مِعْوَل هدَّام لطاقته النفسيه هو لسان حاله الذي دائمًا يقول: "لا أستطيع، لا أعرف، الجميع يستطيعون إلَّا أنا، إذًا المشكلة عندي، وأنا حالة ميئوس منها".. إلى آخر هذه التوكيدات الهدَّامة. التوكيدات الإيجابية عن طريق الإيحاء، والتخيُّل، والمحاكاة من أقصر الطرق، وأكثرها فاعلية لبرمجة الإنسان لنفسه؛ كي يكتسب مهارة جديدة، ويتعوَّد عليها، ويثبتها في عقله اللَّا واعي.

تخيُّلك لصورتك الذاتية التي تتمناها لنفسك، والعيش بداخلها والتصرُّف كما لو كنت هذا الشخص الذكِيّ عاطفيًّا، والماهر في إدارة مشاعره، وتخطيط حدوده النفسية سيجعلك بعد فترة من التخيّل بالفعل هذا الشخص. محاكاتك الأذكياء عاطفيًّا، ومصادقتك للأشخاص الواعين بإدارة

مشاعرهم ستجعلك تقتدي بهم، وتحاكيهم دون أن تفقد هُوِيّتَكَ، ستقوى عندك ملكة التحليل، والملاحظة عندما ترى كيف يكون تأثيرهم، وقوة إقناعهم على الآخرين.

• الوعي والإدراك أول خطوات التغيير، ولن يحدث التغيير إلَّا إذا تصالحت مع نفسك، ثم ماضيك، ثم الناس.

تصالحك مع نفسك يعني الإقرار بفجورها، وتقواها واستحمال تقلباتها وتقبّله، فيهيِّئ لك هذا التصالح طريقك المُمهّد لفهم نفسك بهدوء، ومعرفة كيفية إدارتها، ويتحوّل مع الوقت ضعفك لسِرّ قوتك، ويصبح سِرّ علاجك..

التصالح مع ماضيك ومع الناس لا يعني بالضرورة الغفران والتسامح مع مَنْ آذَوْك في ماضيك، ومن لا يزالون يتواجدون في محيطك، ويعتزمون أذيَّتك، وإنما يعني تركهم وشأنهم، وهو دعوة لتوسيع مكان بحياتك لهواء أفضل وأشخاص جدد، وخبرات أوسع، وتجارب أجمل ....فنكسات النفس لا تعالج إلَّا ببدائلَ جديدة.

وأخيرًا ..

لديك طريقان في الحياة: مغادرتها كما أتيت إليها، أو مغادرتها بفكر جديد وبصمة عطرة ذات رائحة ذكية ممتدّة الأثر....

مع أطيب الأمنيات بمزيد من التعامل الإيجابي
مع نفسك والآخرين.

اللهمّ إنّي أعوذُ بكَ من هشاشة اليقين،
وأعوذُ بكَ من الإحاطة بأرواح تستهلك، ولا تُعطي،
ومن ثقوب القلب، وثقل الرّوح،
ومن الكبت الذي ينهش الرّوح حتّى يفتكَ بها.

المراجع

- -Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit - Matthias Pöhm

- -Die 5 Sprachen der Liebe - Gary Chapman

- Brilliant NLP: What the most successful people know, do and say - David Molden & Pat Hutchinson

- -Warum wir tun, was wir tun - Jens Förster"

تعرف على الكاتبة في سطور

نانسي صميدة

استشاري نفسي، و مدرِّب، ومُمارس معتمد لعلم "البرمجة اللغوية العصبية"، وحاصلة علي دبلوم الإرشاد النفسي، والاجتماعي المعتمد من جامعة "سيجموند فرويد" بڤيينا- النمسا، رخصة مزاولة مهنة الإرشاد النفسي طبقًا لقوانين الاتحاد الاوروبي.

منذ انتهاء دراستها للأدب الإنجليزي بمصر عام 1995 سعت منذ حداثة عهدها بالحياة المِهْنِيّة إلى اكتساب الخبرات العملية، فاكتسبت خبرة عشر سنوات مزدهرة في مجال التسويق والمبيعات بشركات طيران مرموقة، وفي الوقت نفسه شاركت في العديد من الدورات التدريبية في مهارات البيع والتسويق، والتواصل وفنون البلاغة، والرَّدّ، والتعامل مع التَّنَمُّر، واكتساب الذكاء العاطفي والاجتماعي، وعلوم البرمجة اللغوية العصبية.

عام 2012 قررت خوض تجربة صعبة جديدة، والانتقال من مجال التسويق إلى مجال البنوك والخدمات المصرفية، الأمر الذي كان شبه مستحيل، خاصة بالنسبة لامرأة مسلمة عربية محجبة وفي دولة أوروبيه مثل النمسا. نجحت في المجال وسجَّلت صَوْلات وجَوْلات، وحصلت على العديد من الشهادات المالية المِهْنِيّة المعروفة في المجال المصرفي.

تم اختيارها في العام نفسه من قِبَلِ "وزارة الاندماج والعمل" بفيينا للعمل التطوُّعيّ كسفيرة اندماج، وكنموذج، وقدوة للمغتربين بأوروبا.

من خلال دورها كسفيرة للاندماج بفيينا، قامت بنشر الوعي، وتقديم ورش العمل، والندوات لتحفيز المغتربين والمغتربات لاكتساب الثقة بالنفس، والإيمان بدورهم كجزءٍ من المجتمع، ورؤية اختلاف هُوِيَّتهم كنعمة تميّزهم عن غيرهم للتغلّب على التَّحَدِّيات.

قررت في عام 2017 وبجانب عملها، وأنشطتها تحقيق حلمها، واتّباع شغفها، وتقدمت لدراسة دبلوم الإرشاد النفسي، والصحة النفسية المعتمد من جامعه "سيجموند فرويد" بڤيينا وهي دراسة شاملة وعميقة (3 سنوات)، وتعتمد على مزج العلم ونظريات علم النفس، والتحليل، وطرق الإرشاد النفسي بالخبرات الحياتية، والتطبيق العملي.

أمضت نحو 300 ساعة تدريب إكلينيكي بأشهر العيادات النفسية في النمسا، وواحدة من أشهرها في أوروبا والعالم، عيادة سيجموند فرويد بفيينا - النمسا.

أمضت أكثر من 200 ساعة تدريب إكلينيكي بمركز اللاجئين و المتضررين في الحروب وما بعد الصدمة.

في تدريبها المِهْنِيّ أتمَّتْ نحو 100 ساعة من ورش العمل بتكليف من بلدية ڤيينا لنشر الوعي بمواضيع الاستبصار الذاتي، والثقة بالنفس، والتعامل مع مشاكل الطفولة، والمراهقة، والتغلب علي التَّنَمُّر.

أتمَّتْ إلى الآن 350 ساعة من جلسات الاستشارة النفسية مع عملاء من جميع أنحاء العالم عن طريق جلسات الاستشارة عن بعد (أون لاين).

Facebook: Reflect with Nancy

Instagram: nancy_semeda

YouTube: youtube.com/c/nancysemedathecounselingpsychologist

LinkedIn: Nancy Semeda

http://www.nancysemeda.com